

m e m ò r i a 2 0 0 9



Cambra de Comerç de Lleida

o, m

memòria d'activitats

2 0 0 9



Índex

<u>1.</u> PRESENTACIÓ	5
<u>2.</u> COMPOSICIÓ DE LA CAMBRA	9
2.1. Comitè Executiu	
2.2. Composició del Ple	
2.3. Delegacions	
2.4. Vocals Consultors	
<u>3.</u> VIDA CORPORATIVA	17
3.1. Relació amb altres institucions	
3.2. Premis Cambra 2009	
<u>4.</u> ACTIVITATS FORMATIVES DELS DEPARTAMENTS	45
– Cursos	
– Seminaris	
– Sessions Informatives i Jornades	
– Conferències	
<u>5.</u> ACTIVITATS PER DEPARTAMENTS	67
5.1. Departament de Comerç Interior	
5.2. Departament de Comerç Internacional	
5.3. Departament de Promoció Industrial	
5.4. Comissió de Turisme	
5.5. Ordenació del Territori	
5.6. Creació d'empreses	
5.7. Comissió Empresa Familiar	
5.8. Departament de Legislació	
5.9. Delegacions	
5.10. Informe: Ritme Econòmic	
5.11. Tecnologies de la Informació i de la Comunicació	
5.12. Relació de Sales cedides durant el 2009	
<u>6.</u> SERVEIS D'INFORMACIÓ COMERCIAL	137



Presentació

L'any 2009 ha estat sens dubte, la continuació d'una conjuntura desfavorable pel teixit empresarial a nivell nacional i per suposat també, pel teixit empresarial de les nostres Terres, després de la greu crisi financera i de la construcció produïda l'any 2008.

Encara que durant el segon semestre de l'any i des de la perspectiva macroeconòmica mundial es comença a veure algun apunt de millora, especialment en l'economia americana i les economies emergents com la Xina i el Brasil que han experimentat taxes de creixements del PIB superiors al 4%.

Pel que fa referència l'economia espanyola, aquesta s'ha mantingut en el furgó de cua de les economies de la Unió Europea. Les previsions en el darrer trimestre de l'any apunten a que el PIB de la nostra economia tancarà l'any amb una disminució del 3,45 % respecte l'any anterior.

Durant aquest any, les nostres xifres d'atur s'han anat augmentant de manera que en el tercer trimestre i dins l'àmbit nacional en el que es disposen de les darreres dades, aquestes arriben a una taxa del 17,9% de la població activa. Pel que fa referència les nostres terres i concretament en dades del 3r. trimestre, la nostra xifra d'atur arriba al 13% , 9 punts superior a les taxes que teníem en la nostra província en el període 2000-2007 i 3 punts inferiors a la mitjana catalana.

L'any 2009 ha estat un any en el que s'ha ampliat la zona euro amb la incorporació d'Eslovàquia arribant a la xifra de 16 països que utilitzem la moneda euro. D'altra banda, el Banc Central Europeu ha baixat el preu del tipus d'interès fins a l'1% i ha aplicat mesures per facilitar liquidés al sistema bancari.

Tot i que el Govern ha aprovat un conjunt de mesures per facilitar el finançament del circulat de les empreses aquest, no ha arribat al seu destinatari final, amb les conseqüències nefastes especialment per les petites i micro empreses.

A finals de l'any, el govern ha presentat l'avantprojecte de llei d'economia sostenible que té com a objectiu introduir les reformes estructurals necessàries per crear un entorn favorable per un desenvolupament econòmic sostenible.



Pel que fa referència a les nostres Terres, el 2009 s'ha caracteritzat per l'acabament de les obres de l'Aeroport de Lleida-Alguaire, també per la finalització de les del Palau de Congressos la Llotja de Lleida, per la inauguració del Parc Científic i Tecnològic Agroalimentari de Lleida i també per les successives ampliacions de les zones ZEPA de l'àrea de reg del Canal Segarra –Garrigues que han afectat a 41.500 ha d'un total de 70.150 ha amb els conseqüents efectes en la disminució de les potencialitats d'aquesta infraestructura que havia d'ésser el gran motor de desenvolupament econòmic i social del territori de Lleida.

Pel que fa referència a la nostra Institució, el 2009 ha estat un any de consolidació dels diferents projectes que s'estan executant en les diferents àrees.

En l'àrea internacional, enguany hem organitzat un total de 9 accions a més d'11 països, concretament hem organitzat 5 missions comercials, 3 missions inverses de compradors i 1 Showroom a Helsinki promocionant productes alimentaris de qualitat, turisme i gastronomia de les nostres terres.

A nivell de formació, hem continuat liderant la formació empresarial no reglada a les comarques de Lleida, amb l'organització de més de 85 accions formatives i amb la participació de més de 851 alumnes que han passat al llarg de l'any per les nostres aules.

En l'apartat de Comerç hem continuat recolzant al petit comerç amb la realització de diagnòstics comercials a comerços de les nostres comarques amb l'objectiu de millorar la seva competitivitat i preservar la seva supervivència.

En l'àrea de Promoció Industrial hem continuat esmerçant esforços en la promoció d'un nou sector industrial estratègic per Lleida com el de la Biotecnologia Blanca, definint el clúster d'indústries i coneixement existent a les comarques de Lleida. Enguany, hem potenciat les accions de difusió tecnològica i les de Benchmarking amb interessants resultats i també hem consolidat la imatge corporativa de Lleida biotech.

Per suposat hem continuat defensant les infraestructures necessàries pel nostre Territori i també hem estat la veu del món empresarial en totes aquelles qüestions que podien afectar els interessos del món empresarial lleidatà.

No voldria deixar d'esmentar la tasca del dia a dia que l'equip de la Cambra ha dut a terme amb l'esforç i amb l'entusiasme i entrega que caracteritza a la nostra gent: des de tots els membres del Comitè Executiu, els membres del Ple, els Vocals Cooperadors, Delegats, i per suposat, els treballadors de la Cambra que sense el seu esforç i dedicació tota aquesta feina feta no hagués estat possible.

Joan Simó i Burgués
President



Què és la Cambra

La Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és una Corporació de Dret Públic que té com a missió principal:

- La defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, en la seva jurisdicció.
- Impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.
- Actuar com a òrgan de consulta de l'Administració Autònoma, Central i Local en el camp econòmic.
- Assessorar individualment i col·lectiva els seus membres.

Qui integra la Cambra

Totes les persones, naturals o jurídiques, que exerceixen la seva activitat mercantil, industrial o de serveis en la demarcació de la Cambra, que abasta tot el territori de les comarques de Lleida a excepció dels municipis que depenen territorialment de la Cambra de Comerç i Indústria de Tàrraga.

Aquests electors tenen dret a participar a ser elegits i a elegir directament l'òrgan màxim de govern de la Corporació, que és el Ple.

Quines són les funcions de la Cambra

Com a Corporació defensora i impulsora dels interessos generals de l'economia de Lleida, té com a funcions:

- Intervenir com a àrbitre d'equitat en litigis.
- Crear i administrar entitats impulsores del desenvolupament econòmic.
- Potenciar l'exportació.
- Promoure la formació empresarial a tots els nivells.
- Participar en societats de desenvolupament.
- Estimular la investigació.
- Promoure la realització de fires i missions comercials.
- Desenvolupar totes les activitats que treballin en benefici del conjunt de l'economia de les comarques de Lleida.



Quins són els serveis de la Cambra

- Formació
- Internacionalització
- Informació d'Empreses
- Innovació i TIC
- Indústria
- Legislació
- Comerç
- Creació d'Empreses

Línies estratègiques de la Cambra de Comerç Legislatura 2006-2010

Les línies estratègiques que emmarcaran aquesta legislatura 2006-2010 són les següents:

LÍNIA ESTRATÈGICA 1: "Potenciació de la Formació empresarial no reglada a la demarcació de la Cambra".

LÍNIA ESTRATÈGICA 2: "Potenciar la internacionalització de les empreses de la nostra demarcació".

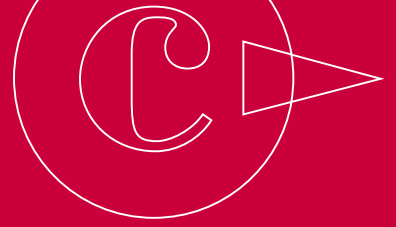
LÍNIA ESTRATÈGICA 3: "Potenciar la Recerca, el Desenvolupament i la Innovació de les empreses lleidatanes com a elements diferenciadors i factors claus d'èxits a nivell empresarial".

LÍNIA ESTRATÈGICA 4: "La Cambra ha d'ésser el lobby empresarial més important de les Terres de Lleida i el Centre d'acollida dels empresaris de la demarcació".

LÍNIA ESTRATÈGICA 5: "Exercir el paper de motor i dinamitzador de projectes que ajudin a desenvolupar econòmicament les nostres comarques".

LÍNIA ESTRATÈGICA 6: "Esdevenir un potent instrument en la Promoció Industrial, en la Promoció del Comerç, dels Serveis i del Turisme de la demarcació de la Cambra".

Aquestes doncs, són les línies estratègiques de la nostra Institució i sobre les que pivotaran totes les actuacions que es desenvoluparan al llarg d'aquesta nova legislatura.



Composició de la Cambra





2.1. Comitè Executiu

– President

Sr. Joan Horaci Simó i Burgués

– Vicepresident 1r

Sr. Josep Ma Rusiñol i Ribes

– Vicepresident 2n

Sr. Josep M. Montañola i Vidal

– Vicepresident 3r

Sr. Jaume Escart i Bernadó

– Tresorer

Sr. Josep M. Mora i Mascaró

– Vocals

Sr. Antoni Badia i Cernet

Sra. Ma. Dolors Farreres i Arroyo

Sr. Enric Pujol i Biosca

Sr. Josep M. Gardeñes i Solans

Sr. Josep M. Pelegri i Chavarria

Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias

Sr. Josep Tarragona i Masana



2.2. Composició del Ple

REPRESENTANT

Sra. Aurora Arnó i Santallusia
Sr. Antoni Badia i Bernet
Sr. Alejandro Bergada i Pallise
Sra. Angela Brun i Plana
Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Sr. José Javier Cuellar i Dolset
Sra. M. Rosa Eritja i Casadella
Sr. Jaume Escart i Bernado
Sra. Carme Escart i Boldú
Sr. Sebastià Espinet i Fernández
Sr. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sr. Manuel Fernández i Vila
Sr. Josep M. Gardeñes i Solans
Sr. Jeronimo Godoy i Navarro
Sr. Pere Miquel Guiu i Vidal
Sr. Buenaventura Ibars i Marsal
Sr. Arcadi Jover i Clarió
Sr. Josep Lamolla i Franco
Sr. Jordi Joan Marimon i Sarra
Sr. Josep M. Montañola i Vidal
Sr. Josep M. Mora i Mascaró
Sra. Ma. Eugenia Niubó i Aragués
Sr. Jaume Obiols i Bonet
Sr. Jordi Pagés i Campillo
Sr. Josep M. Pelegrí i Chavarria
Sr. Josep M. Pena i Casanovas
Sr. Antoni Postius i Robert

EMPRESA

Benito Arnó e Hijos SA
Catalonia Qualitat
Construccions Bergada SA
Grup Nastasi SL
Moda Intima Vania SA
Tube Restaurant Coffee
Gesa
Jaume Escart Bernado
Assoc. Emprenedores i Empresaries
Sorigué SA
Nekane SA
Manuel Fernández i Vila
Construccions Gardeñes SL
Cemesa
Instal·lacions i Manteniments Guiu SL
Fruits Secs Puigdellivol SA
Arilfrut SA
Lamolla SA
Dilagro SA
Josep M. Montañola Vidal
Construcciones Llaud SA
Ma Eugenia Niubo Aragués
Maderas Llop Obiols SA
Cons. Prom. Ponent Segle XXI
Electricitat Ind. Pelegri SL
Comer. Terrest. Maritima de Lleida
Iltusa (Optimercado)



Sr. Antoni Prim i Ortis	Toni Prim - Fotografia
Sr. Enric Pujol i Biosca	Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona
Sr. Miquel Queral i Alvillo	Miquel Queral Alvillo
Sr. Macià Josep Querol i Viñes	Esports Segre SL
Sr. Miquel Roma i Piro	Arids Roma SA, Unipersonal
Sr. Ramon Ros i Canosa	Ros 1 SA
Sr. Josep M. Rusiñol i Ribes	Projectes Urbans del Segrià SL
Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias	Hoteles Serrano SL
Sr. Joan H. Simó i Burgués	Comercial Joan Simó SL
Sr. Josep Tarragona i Masana	Transportes Tarragona SA
Sr. Francesc Teixidó i Ibars	Aresté i Teixidó SL
Sr. Enric F. Torruella i Martin	Hierros i Preformados del Segre SL
Sr. Josep Vall i Esquerda	Vall Companys SA





Comissions de la Legislatura 2006-2010

- Comerç Interior
- Turisme
- Indústria i Medi Ambient
- Comerç Internacional
- Ordenació del Territori
- Impostos i Legislació
- Empresa Familiar

2.3. Delegacions

- **BALAGUER**
Delegat: Sr. Ramon Teres i Badia
- **LES BORGES BLANQUES**
Delegat: Sr. Miquel Viladegut i Valls
- **CERVERA**
Delegat: Sr. Pere Serra i Tomàs
- **MOLLERUSSA**
Delegat: Sr. Josep A. Gaya i Clotet
- **LA POBLA DE SEGUR**
Delegat: Sr. Pere Cortina i Coloma
- **EL PONT DE SUERT**
Delegada: Sra. Josefina Ribé i Florensa
- **LA SEU D'URGELL**
Delegat: Sr. Ramon Graell i Hernández
- **SOLSONA**
Delegat: Sr. Miquel Montaner i Jounou
- **SORT**
Delegada: Sra. M. Carme Escart i Boldú
- **TREMP**
Delegat: Sr. Josep Calmet i Olsina
- **VIELHA**
Delegat: Sr. Joan Casasayas i Abadal



2.4. Vocals Consultors

Sr. Joan Antoni Balaguer i Florensa
President Col·legi d'Agents Comercials

Sr. Marc Ceron i Castelo
Ilerda Serveis, SA

Sr. Enric Dalmau i Carre
Coop. del Camp de Cervià

Sr. Jaume Iglesias i Aldabo
Gremi Informàtica

Sr. Asensio Martínez i Blaya
ENDESA

Sr. Juan Manuel Nadal i Reimat
Cercle Economia

Sr. Jaume Pastó i Sanuy
Gremi Prefabricats

Sr. Ignasi Peralta i Castello
Associació d'Autoescoles

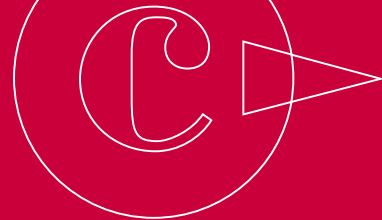
Sr. Josep M. Pradas Aznar
JYMPA Maquinària Agrícola

Sr. Joan F. Segura i Segura
Denominació d'Origen Protegida Les Garrigues

Sr. Eduard Soler i Farreres
Polígon Camí dels Frares

Sra. Ann Charlotte Sorensen
Inlingua SL

Sr. Miquel Àngel Soro i Seres
Gremi Mestres Pintors



Vida Corporativa





3.1. Relacions amb altres institucions

3.1.1. Dates de reunions

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA
 - 26 de gener
 - 9 de març
 - 4 de maig
 - 22 de juny
 - 21 de setembre
 - 2 de novembre
 - 14 de desembre

- REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA
 - 2 de febrer
 - 20 d'abril
 - 6 de juliol
 - 5 d'octubre (Ple extraordinari)
 - 5 d'octubre
 - 14 de desembre

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA
 - 29 de gener
 - 21 d'abril
 - 2 de juliol
 - 17 de setembre (amb tots els presidents)
 - 5 de novembre
 - 23 de novembre

- REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA
 - 11 de febrer (Valls)
 - 29 d'abril (Barcelona)
 - 2 de juliol
 - 23 de novembre

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA (Madrid)
 - 27 de gener
 - 24 de febrer (dinar amb el Sr. David Vegara, Secretari d'Estat d'Economia)
 - 31 de març
 - 28 d'abril
 - 26 de maig
 - 30 de juny
 - 29 de setembre
 - 27 d'octubre
 - 24 de novembre



- REUNIONS DELS PLENS DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA (Madrid)
 - 31 de març
 - 30 de juny (València)
 - 24 de novembre

- REUNIONS DE LA COMISSIÓ DELEGADA DE LA FUNDACIÓ DE LA FIRA DE LLEIDA
 - 16 de desembre

- REUNIONS DEL PATRONAT DE LA FUNDACIÓ DE LA FIRA DE LLEIDA
 - 16 de desembre

- CONSELL SOCIAL DE LA UNIVERSITAT DE LLEIDA
 - 6 de febrer

3.1.2. Participació en Actes i Reunions

- El dia 12 de gener al Palau de la Generalitat, amb la presència del Molt Hble. President de la Generalitat, el Conseller d'Innovació i els presidents de les Cambres Catalanes, es va signar un conveni marc de desenvolupament de la Llei de Cambres. Les Cambres assumiran noves funcions per tal d'ajudar al desenvolupament econòmic de Catalunya. El Govern i les Cambres inicien un procés per augmentar els àmbits en que el Govern encomana o delega funcions en favor de les empreses. El Govern, amb mesures com aquesta, busca sumar esforços de tots els agents amb un objectiu clar: treballar plegats per afavorir el desenvolupament econòmic i social del país en un context de crisi global.

- El dia 20 de gener, té lloc una trobada amb tots els presidents del Consell de Cambres de Catalunya i l'Hble. Conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Sr. Josep Huguet per parlar del futur de l'empresari de Catalunya i la situació econòmica del país.

- El dia 28 de gener, durant el decurs de la fira FITUR que es celebra a Madrid, les institucions de Lleida presenten el nou aeroport Lleida - Alguaire. A l'acte hi va assistir el President de la Cambra. Sr. Joan H. Simó, i autoritats de la ciutat de Lleida.

- El dia 2 febrer, es presenta a la seu de la Cambra la memòria d'activitats de la Cambra corresponents a l'any 2008. En aquest acte es va parlar de les línies estratègiques d'actuació de la Cambra, que han estat la formació, la internacionalització de les empreses, el foment de la recerca, la innovació i la potenciació de les infraestructures, entre altres. En relació a la situació econòmica del moment es destaca que el finançament és el factor clau per tal que les petites i mitjanes empreses resisteixin l'actual crisi econòmica.



Presentació de la memòria de la Cambra de Comerç de Lleida.

- El dia 2 de febrer, en la sessió del Ple de la Cambra, el Sr. Fèlix Tobalina, assessor, consultor i membre del consell d'administració de diverses empreses, i conferenciant internacional en temes de millora empresarial, presenta el programa elaborat per la Cambra de suport a les empreses i de com poden afrontar i treballar en temps de crisi.

- El dia 5 de febrer, a la seu de la Cambra l'Hble. conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Sr. Josep Huguet, acompanyat del president de la Cambra el Sr. Joan H. Simó i del delegat del Govern de la Generalitat a Lleida, Sr. Miquel Pueyo, va impartir una conferència "Innovació, l'oportunitat de Catalunya", amb una gran assistència i participació d'empresaris.



Roda de premsa amb l'Hble. conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Sr. Josep Huguet



- El dia 9 de febrer, el President i tècnics responsables de la Cambra presenten un resum valoratiu del que ha estat la balança comercial de Lleida en l'exercici de 2008. Es posa de manifest que les exportacions en l'exercici 2008 han tornat a batre el seu màxim històric així com les importacions han baixat, havent-hi un superàvit comercial. Les exportacions continuen essent el motor de la balança comercial i cal assenyalar que han estat superiors a les dades de Catalunya.
- El dia 13 de febrer, juntament amb el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, a la seu de la Cambra va tenir lloc una conferència col·loqui, on el Sr. JR Obeso, President de Combiberia, ens va parlar del transport intermodal, que és l'articulació entre diferents modalitats de transport, utilitzant una única mesura de carga, generalment contenidors, amb la finalitat de realitzar més ràpidament i eficaçment les operacions de transbordament de materials i mercaderies.
- El dia 18 febrer, es presenta a la seu de la Cambra el pla Indústria XXI, que compta amb la presència del secretari d'Indústria i Empresa de la Generalitat, Sr. Antoni Soy, el President de la Cambra, Sr. Joan H. Simó, i el President de la Comissió d'Indústria de Foment del Treball Nacional i portaveu d'Indústria XXI, Sr. Joaquim Boixareu. Els objectius d'aquest pla son transmetre la realitat objectiva de la indústria catalana com a veritable motor de l'economia del país i projectar la imatge d'una activitat econòmica generadora de riquesa, ocupació qualificada i motor d'internacionalització.
- El dia 24 de febrer, té lloc una reunió del President i empresaris de les Cambres espanyoles al Consell Superior amb el Sr. David Vegara, Secretari d'Estat d'Economia, per tractar de temes econòmics a nivell de l'estat espanyol.
- El dia 25 de febrer, el President de la Cambra juntament amb el President de Catalonia Qualitat Sr. Marcial Gómez van presentar un estudi, elaborat per Catalonia Qualitat, sobre la producció i comercialització de fruita en la campanya 2008.
- El dia 27 de febrer, es realitza una visita a l'aeroport amb els representants de les institucions que integren el consell d'administració de la futura societat que gestionarà l'aeroport de Lleida - Alguaire.



L'Hble. President de la Generalitat de Catalunya amb el President de la Cambra de Comerç de Lleida a l'aeroport

- El dia 6 de març, el Secretari General de CCOO Sr. Josep M Baiget es va reunir amb el President de la Cambra per analitzar la situació de la mobilitat en els polígons industrials de Lleida, i la seva millora.

- El dia 7 de març, el President de la Cambra Sr. Joan H. Simó, va inaugurar la Fira Expoauto 2009 de Balaguer, acompanyat de l'alcalde de la població l'Excm. Sr. Miquel Aguilà, la Sra. Mar Rodan, Vicepresidenta de l'ImPIC i representants de diferents sectors empresarials del territori, on hi va haver una gran participació d'expositors del sector del vehicle.

- El dia 10 març a la població de La Granadella, hi ha una trobada amb el President de la Cambra de Lleida, el President de la Cambra de Reus, el Sr. Pere M. Guiu, Vocal del Ple i Alcalde de La Granadella i Alcaldes de les comarques de les Garrigues, el Baix Camp, Priorat i part del Segrià per tractar d'impulsar les millores pendents des de fa temps, de la C-242.



*Trobada a La Granadella
per tractar les millores de la
C-242*

- El 13 i 14 de març, empresaris de Lleida, Saragossa i Osca visiten El Vendrell per conèixer de prop aquest important destí turístic de la Costa Daurada. Els empresaris van visitar els punts culturals més importants del municipi com el museu Deu, i un dels cellers vinícoles de la localitat. També llocs vinculats amb la figura de Pau Casals, com la Vil·la que porta el seu nom i l'Auditori.

- Els dies 14, 15 i 16 de març, a Tegucigalpa (Hondures), va tenir lloc el Consell Directiu d'AICO i la XXXVIII Conferència Iberoamericana d'Arbitratge Comercial a la que hi va assistir el President de la Cambra acompanyat d'empresaris de Catalunya.



- El dia 27 de març, a la seu de la Cambra es va signar el Conveni marc de col·laboració entre el Centre Tecnològic Forestal de Catalunya i la Cambra, per potenciar les iniciatives en l'àmbit forestal en tot lo relacionat amb l'aprofitament de subproductes del bosc, com la biomassa forestal, en la iniciativa liderada per la Cambra dins el clúster que promou de bioproductes, Lleida Biotech, que té com a missió impulsar un grup d'empreses capdavanteres a nivell internacional, en la producció i transformació de la biosamassa en bio productes, afavorint el desenvolupament econòmic de Lleida com a una bio regió que aposta per l'eco-innovació.

*Acord entre el Centre
Tecnològic Forestal de
Catalunya i la Cambra de
Comerç de Lleida*



- El dia 20 d'abril, en la sessió del Ple de la Cambra, el President presenta als realitzadors de l'estudi encarregat per la Cambra sobre la "Gestió de les Cooperatives Agràries de Catalunya: Anàlisi sectorial de la Fruita Dolça", i elaborat per la Universitat de Lleida amb la col·laboració de la Cambra, per tal de determinar el paper que han de dur a terme en un entorn caracteritzat per la complexitat i els continus canvis en l'economia global i que s'estima de vital importància per al seu desenvolupament futur.

- El dia 24 d'abril, va tenir lloc l'acte empresarial de lliurament de guardons dels Premis Cambra 2009 que distingeixen les empreses i les persones que s'han destacat en els camps del comerç, la indústria, el turisme, la internacionalització, els serveis, i també enguany es va entregar el guardó a la trajectòria empresarial des de 1915. L'acte va estar presidit pel President del Consell Superior de Cambres d'Espanya Sr. Javier Gómez Navarro.

*Acte dels Premis Cambra
2009 a Lleida*





- El dia 28 d'abril a la seu de la Cambra, el President va rebre als representants del Consell d'administració de l'empresa sueca Nyköping - Östgötalänken AB, que és una empresa pública i que té l'objectiu de promoure el nou Eix d'Alta Velocitat de la gran regió d'Estocolm. Aquest tram seria el primer per unir Estocolm i Goteborg amb Dinamarca. L'interès de la visita és aprendre de l'experiència catalana en la gestió del procés de posada en marxa de la nova línia de l'AVE, i del possible ús regional.

- El dia 1 de maig, el President de la Cambra, i dins del marc de la 49ena edició de Fira de Balaguer, va presidir l'acte de la nit de l'expositor on hi van assistir representants del sector comercial, de serveis i industrials de les poblacions de la Noguera.

- El dia 5 de maig el President de la Cambra assisteix a l'acte inaugural de la missió inversa d'importadors de fruita dels països de Bèlgica, Finlàndia, Dinamarca i Holanda.

- El dia 7 de maig, té lloc a la Cambra de Lleida, la presentació del Congrés Internacional d'Economia i Cultura, que s'ha de celebrar a Barcelona durant el mes de maig. La presentació la fa el President de la Cambra Sr. Joan H. Simó i el Coordinador del Congrés d'Economia i Cultura, Sr. Lluís Bonet, explicant que l'objectiu principal del Congrés és projectar la importància de la cultura, la creació cultural i les empreses de la cultura en les societats avançades. Els empresaris cada cop més hem de tenir una major relació amb tots els aspectes de l'àmbit cultural.

- El 8 maig, el President de la Cambra, com a president de la Comissió d'Indústria del Consell Superior de Cambres, juntament amb el President del Consejo Sr. Javier Gómez Navarro, visiten el Consell de Seguretat Nuclear.

- El 14 i 15 de maig, a la ciutat de Praga, va tenir lloc el 16è Congrés de Cambres de Comerç d'Europa "Eurochambres", que aplega a més de 2000 Cambres de Comerç Europees i representen els interessos de 20 milions de petites i mitjanes empreses, les conclusions varen ser molt clares per sortir de la crisi: incrementar la competitivitat del teixit empresarial europeu i generar ocupació.



*Moment del 16è Congrés
"Eurochambres"*



- El 20 de maig, té lloc a la seu de la Cambra la signatura d'un Conveni de Col·laboració entre el Departament d'Educació de la Generalitat de Catalunya i la Federació d'Empresaris Metal·lúrgics de la Província de Lleida (FEMEL). Aquest Conveni, és pioner a tot Catalunya per tractar-se del primer entre l'Administració i una organització empresarial, i té com a finalitat adaptar el contingut curricular del cicle formatiu de fabricació mecànica als coneixements mínims i imprescindibles que les empreses del sector del metall consideren que han d'assolir els alumnes per accedir al mercat laboral en aquesta especialitat. D'altra banda, s'estableix una nova metodologia d'aprenentatge pràctic directament en les empreses mitjançant contracte laboral remunerat. Va presidir l'acte el Sr. Josep Francí, DG Ensenyaments Professionals (EPAE), el President de FEMEL, Sr. Estanislau Grau, acompanyats de l'Alcalde de Lleida i el President de la Cambra.

- El 22 de maig, el President de la Cambra Sr. Joan H. Simó i el President de la Comissió de Turisme de la Cambra de Lleida, Sr. Juan A. Serrano, presenten l'estudi "Reptes i Oportunitats per al Turisme de les Comarques Lleidatanes".

- El 26 de maig, es presenta el projecte que hi ha previst de desenvolupar a Ontinyena, Gran Scala, amb la participació dels seus promotors i socis i amb la participació d'empresaris de tots els sectors interessats en les possibilitats que porta la construcció d'una obra d'aquestes característiques i dimensions i tant importants pel desenvolupament de les nostres terres.

- El 27 de maig, la Cambra, les patronals de Lleida i la Caixa van signar i presentar el conveni de col·laboració per impulsar actuacions que permetin afrontar la crisi amb l'objectiu de recolzar el teixit empresarial de Lleida i comarques. Una aliança entre el sector productiu i empresarial de Lleida i La Caixa per a donar respostes eficaces als requeriments empresarials en tots els àmbits i que s'instrumentalitza amb productes que contempen des del finançament de circulat, facturatge, la confirmació de pagaments, bestreta de factures amb administracions públiques, comptes de crèdit -incidint especialment amb les línies ICO-, així com en el finançament d'inversions i serveis de gestió diària per a l'empresa.



Conveni entre la Cambra i les patronals de Lleida i la Caixa



- El 28 de maig, el President de la Cambra va assistir a l'acte inaugural del 4t Fòrum del Management que va organitzar l'Associació d'Empresàries, Directives i Professionals de Lleida, FUNDE, i on es va parlar de les estratègies a seguir pels líders per a motivar els seus equips de treball, com són les qualitats en el lideratge, la marca, el talent, la innovació, entre altres i amb una gran participació dels assistents.

- El 2 de juny, l'Escola Politècnica Superior de la Universitat de Lleida, va presentar les titulacions dels Graus d'Enginyeria Mecànica i Enginyeria en Electrònica Industrial i Automàtica i del Màster en Enginyeria Industrial. Hi va assistir el Sr. Josep M. Pelegrí, membre del Comitè Executiu de la Cambra.

- Dels dies 3 al 5 de juny, el President de la Cambra va assistir al 6è Congrés Mundial de Cambres que es va celebrar a Kuala Lumpur (Malàisia). En aquesta ocasió, el Congrés va girar sobre tres eixos que, en un moment com l'actual en que la població creix de manera exponencial, es consideren imprescindibles per al desenvolupament mundial: "Els nostres reptes", "Les implicacions econòmiques del canvi climàtic" i "Aliments, aigua i energia". El Congrés va identificar la crisi econòmica global i l'impacte del canvi climàtic com els dos majors reptes que sobrepassen fronteres i que requereixen d'una cooperació internacional per a dur a terme les possibles solucions que es van apuntar.

- Els dies 4 i 5 de juny va tenir lloc a La Seu d'Urgell, la XX Trobada Empresarial al Pirineu, es va celebrar el vintè aniversari amb una gran participació de persones del món empresarial i una gran representació institucional de les nostres terres. El tema que es va exposar va estar vinculat amb el tema de la crisi econòmica i els ponents van intentar donar un clima de confiança a tots els empresaris, amb el títol "Superem les dificultats, reinventem el futur".

- El dia 9 de juny, el vicepresident primer de la Cambra, el Sr. J. M. Rusiñol, i amb la presència de membres del Comitè Executiu i Ple de la Cambra, i amb l'objectiu d'integrar tots els recursos de promoció econòmica, empresarial i territorial en una sola entitat per a tota la demarcació de Lleida, la Diputació, l'Ajuntament, la Universitat de Lleida i les Cambres Oficials de Comerç i Indústria de Lleida i Tàrrrega han materialitzat, amb la signatura d'un protocol d'intencions, la voluntat d'oferir a la ciutadania un millor servei en l'àmbit de l'emprenedoria empresarial més enllà de "competicions estèrils", amb la voluntat de guanyar efectivitat en la tasca d'impulsar l'emprenedoria i l'economia lleidatana. Els objectius generals del nou ens inclouen, a més de la promoció econòmica i empresarial, el suport a l'emprenedoria, l'atracció de capital i inversions, el suport a la creació i gestió de fons privats destinats a la promoció econòmica de la demarcació de Lleida, la projecció exterior de Lleida i la internacionalització de les seves empreses, el foment i la consolidació d'iniciatives empresarials basades en l'R+D+I i la nova economia, així com un desenvolupament territorial equilibrat.



Signatura del protocol per a la millora dels serveis en l'àmbit de l'emprenedoria empresarial



- El dia 10 de juny, membres del Comitè Executiu van assistir a l'acte de presentació del 29è Festival Internacional de Música Pau Casals. L'acte va tenir lloc a la Seu Vella amb una gran assistència de públic.

- El dia 16 de juny, a la ciutat de Hèlsinki (Finlàndia), la Cambra va organitzar un showroom del sector de l'alimentació destinat a promocionar el potent sector agroalimentari de les Terres de Lleida. En aquesta acció hi han participat 14 empreses agroalimentàries i l'objectiu de la Cambra, es vincular de manera directa l'oferta lleidatana als potencials compradors i consumidors del país, mitjançant reunions organitzades entre empresaris i diferents tastos dels productes.

Showroom del sector de l'alimentació a Hèlsinki



- El dia 19 de juny, els membres del Ple de la Cambra, acompanyats pel seu President i el Director General de Ports, Aeroports i Costes de la Generalitat de Catalunya, el Sr. Oriol Balaguer, van visitar les noves instal·lacions de l'aeroport Lleida - Alguaire per a conèixer de primera mà les possibilitats logístiques d'aquesta infraestructura tan important pel desenvolupament econòmic de les nostres terres, i que ha de representar un revulsiu econòmic importantíssim.



Visita a les instal·lacions de l'aeroport Lleida - Alguaire

- El dia 22 de juny, el President de la Cambra Sr. Joan H. Simó, el President de la Comissió de Turisme de la Cambra, Sr. Juan A. Serrano, presenten l'estudi "Reptes i oportunitats per al turisme de les comarques lleidatanes", estudi elaborat per l'empresa Imak Assessors.
- El dia 6 de juliol, a la seu del Consell de Cambres de Catalunya, Casa Llotja de Mar de Barcelona, té lloc la presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya 2008, assistint a l'acte els presidents, secretaris i tècnics de les Cambres catalanes i empresaris de tots els sectors, i fent la cloenda de l'acte el Molt Hble. Sr. José Montilla, President de la Generalitat de Catalunya.
- El dia 6 de juliol en la sessió del Ple de la Cambra, el Vocal Consultor del Ple, Sr. Asensio Martinez, Delegat d'ENDESA a Lleida, acompanyat pels responsables comercials de petites i grans empreses, fa una completa exposició del sistema de liberalització del sector elèctric espanyol des del passat 1 de juliol, així com de la nova situació i de les perspectives de futur.
- El dia 7 de juliol, a la seu de la Cambra, el President presenta una sèrie de propostes destinades a combatre la crisi econòmica. El conjunt de mesures, referents als àmbits de la liberalització i competència, regulació i unitat de mercat, medi ambient, i innovació, han estat elaborades per les cambres de comerç de l'Estat i també van estar presentades al govern espanyol. Les mesures van ser :
 - *Recapitalitzar el sector financer per facilitar l'accés de les pimes al crèdit.*
 - *Recuperar la normalitat en el sistema de pagaments, reduint la morositat.*
 - *Millora de la fiscalitat de les pimes per afavorir la seva recapitalització i reduir problemes de liquiditat.*
 - *Disminuir el cost de l'ocupació per a les pimes.*
 - *Abordar urgentment la reforma de la legislació laboral actual.*
 - *Obrir un debat públic respecte al subministrament energètic, sense limitacions ideològiques.*



- Demanar una millora de la productivitat del sector públic.
- Agilitzar la creació d'empreses i reduir les despeses burocràtiques per a la seva constitució.
- Coordinar les polítiques públiques de suport a la internacionalització i disposar d'un pla d'imatge de país potent i modern.
- Potenciar la formació professional i impulsar l'ensenyament d'idiomes i d'habilitats en tot el sistema educatiu.
- Reduir els terminis per a la resolució de conflictes empresarials potenciant l'ús de la mediació i l'arbitratge.
- Aplicar polítiques d'igualtat efectives.



Presentació de les propostes adreçades a combatre la crisi econòmica

- Els dies 9 i 10 de juliol a Córdoba, va tenir lloc la Comissió d'Indústria del Consell Superior de Cambres d'Espanya, on es va analitzar la situació dels residus nuclears i es va visitar la planta ENRESA en el municipi d'El Cabril.



Visita a la planta de residus nuclears d'El Cabril

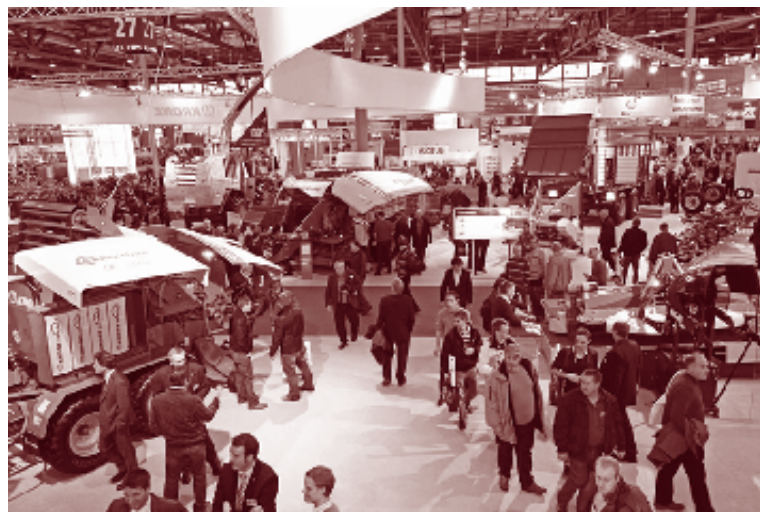


- El dia 15 de juliol, juntament amb el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, va tenir lloc a la seu de la Cambra una conferència col·loqui, amb l'assistència del Director de Desenvolupament de Nous projectes d'Abertis Telecom, Sr. Jordi Dalmau, on es va tractar sobre la importància de "Les infraestructures de telecomunicacions".
- El dia 30 de juliol, a la seu de la Diputació de Lleida, el President de la Cambra, va assistir a la presentació, juntament amb els Amics del Túnel de Salau i altres entitats, de l'acte reivindicatiu com cada any, de la necessitat de la realització del túnel de Salau, amb la finalitat de facilitar la intercomunicació amb França i Espanya.
- Dels dies 11 al 15 de setembre es va celebrar a Puebla, (Mèxic) la XXXVI Assemblea General Ordinària d'AICO (Associació Iberoamericana de Cambres de Comerç), on es va tractar de les relacions entre Cambres, i de les mesures a promocionar per ajudar a les empreses en la seva internacionalització.
- El dia 7 d'octubre, a la seu de la Cambra, va tenir lloc la presentació de l'Associació de Voluntariat per al Servei Residencial d'Urgència "la Dona Samaritana", que és una entitat lleidatana que treballa en atenció a la dona marginada o en risc greu d'exclusió social. A l'acte hi van assistir moltes persones interessades en aquests tipus d'associacions donada la repercussió que tenen en l'àmbit social.
- El dia 13 d'octubre a la seu de la Cambra, l'Observatori de la Informació i la Comunicació de Lleida (TIC), amb la presència de l'Alcalde de la ciutat, el President de la Cambra, el representant de la Universitat i tècnics que han realitzat l'estudi, presenten els resultats de l'enquesta "Ús de les Tecnologies de la Informació i les Comunicacions en les llars de la Ciutat de Lleida".
- El dia 23 d'octubre a la seu de la Cambra, el Secretari de Joventut del Departament d'Acció Social i Ciutadania, Sr. Eugeni Vallabí, el Sr. Jordi Satorra, Coordinador territorial de Joventut a Lleida i el President de la Cambra Sr. Joan H. Simó, presenten l'Acord de Mesures per a l'Ocupació Juvenil a Catalunya 2009-2012.
- El dia 30 d'octubre, juntament amb el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, a la seu de la Cambra va tenir lloc una conferència col·loqui, amb la presència del Sr. Germà Bel, Catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona, per parlar sobre infraestructures i productivitat.
- El dia 6 de novembre, té lloc a la ciutat de Lleida, el IV Congrés de Comerç de Catalunya, amb una gran participació d'empresaris de totes les comarques de Catalunya, i on el President de la Cambra presideix l'acte amb el discurs inaugural i destaca la importància del petit comerç català i la situació conjuntural per la què està travessant.
- El dia 6 de novembre, el President de la Cambra es reuneix amb l'ex Primer Ministre de la República del Senegal Macky Sall (2004-2007) i actual president del nou partit



de l'Aliança per la República (APR). El Sr. Sall vol conèixer l'opinió i la situació actual del col·lectiu senegalès a les nostres terres i estudiar millores en la relació amb el seu país d'origen.

- Els dies 9, 10 i 11 de novembre empresaris de LleidaBiotech (clúster d'indústries de bioproductes), tècnics de centres de tecnologies catalans, així com el President i tècnics de la Cambra, visiten el saló Agritechnica de Hannover. Aquesta fira és la més gran del món amb tècnica agrícola, que organitza la Societat Alemanya d'Agricultura. També es va visitar el poble de Jünhde per conèixer les instal·lacions de bioenergia i la fàbrica de biogàs i biomassa que abasteixen d'energia (electricitat i calefacció) tot el poble.



*Fira Agritechnica a Hannover
(Alemanya)*

- El dia 12 de novembre a la seu de la Cambra, el President del Port de Tarragona Sr. Josep Anton Burgasé i el President de la Cambra Sr. Joan H. Simó presenten els nous serveis del Port de Tarragona en línies regulars i la seva connexió arreu del món. En aquesta jornada es va reivindicar la necessitat l'assignatura pendent dels accessos viaris entre Tarragona i Lleida, i es va reclamar una ruta eficient, competitiva i moderna entre les dues ciutats.



*Presentació dels nous serveis
del Port de Tarragona*



- Els dies 19 i 20 de novembre, va tenir lloc a Beirut (Líban) la XX Assemblea General d'ASCAME (Associació de Cambres de Comerç i Indústria del Mediterrani), a la que hi va assistir el President de la Cambra, i on es va debatre la situació econòmica actual del països mediterranis i on es van establir acords de cooperació entre ASCAME i diferents institucions financeres i de promoció econòmica amb la presència del Primer Ministre del Líban H.E. Saad Hariri.
- El dia 23 de novembre, després de la reunió del Ple del Consell de Cambres de Catalunya, el Sr. Artur Mas, va analitzar juntament amb els assistents l'estat de la situació econòmica a Catalunya i les possibles solucions a la mateixa.
- El dia 25 de novembre al Palau de la Generalitat, es va reunir el Molt Hble. President de la Generalitat de Catalunya, i l'Hble. Conseller del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa, amb els Presidents de les Cambres Catalanes i representants de l'administració, per a celebrar la reunió de la Comissió Mixta paritària del Conveni Marc entre l'administració de la Generalitat de Catalunya i el Consell General de les Cambres per al desenvolupament de la Llei 14/2002.
- El dia 27 de novembre, i per a finalitzar el cicle d'activitats que han celebrat durant l'any la Cambra i el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, van organitzar una conferència col·loqui, amb la presència del Sr. Aureliano López Heredia, Director General de Carreteres del Ministeri de Foment, que va exposar l'estat actual i les actuacions previstes en la xarxa de carreteres de Lleida i província.



*Conferència col·loqui amb
el Director General de
Carreteres*



- El dia 10 de desembre, el President de la Cambra assisteix a l'acte inaugural de la Jornada "Orientació Professional: Un compromís compartit" que es celebrà a la Facultat de Ciències de l'Educació, i en la que s'aborda un tractament de l'orientació professional des de diverses perspectives i interessos personals i socials.
- El dia 14 de desembre en la sessió del Ple de la Cambra, el Secretari General de FERRMED, associació creada per iniciativa del món empresarial, que té per finalitat millorar la competitivitat europea mitjançant la promoció del Gran Eix Ferroviari de Mercaderies Escandinàvia - Rin - Roïne - Mediterrani Occidental i la posterior connexió amb Lleida i la seva àrea d'influència, exposa als membres del Ple la importància que té per les empreses de Lleida aquest eix ferroviari.
- El dia 15 de desembre, la Universitat de Lleida (UdL) i la Cambra col·laboren en temes de recerca i transferència de coneixement en virtut d'un conveni marc que han signat el rector de la UdL, Sr. Joan Viñas, i el President de la Cambra, Sr. Joan Simó. Els objectius principals són la detecció i satisfacció de necessitats tecnològiques de les empreses del territori i la promoció conjunta de projectes de R+D+i. El document, amb una vigència de cinc anys, també estableix altres línies de treball com la difusió de l'oferta científicotecnològica de la UdL, la formació continuada i la promoció d'actuacions conjuntes dins el marc del clúster d'indústries de bioproductes Lleidabiotech. Tant el Rector com el President de la Cambra de Comerç han destacat la necessitat d'atansar els serveis que pot oferir la Universitat en recerca i I+D a la petita i mitjana empresa com a factors claus d'èxit.



Conveni entre la UdL i la Cambra de Comerç de Lleida



- El dia 21 de desembre, els tretze presidents de les Cambres catalanes reclamen que des de tots els estaments públics i privats es fomenti una actitud més positiva cap a l'esperit empresarial. És imprescindible donar suport i valorar la figura de l'emprenedor i l'empresari, facilitar la posada en marxa d'una empresa, des del punt de vista administratiu, fiscal, laboral i financer i, a més, lluitar contra l'estigma del fracàs, principal barrera per a la creació de nous projectes.



Consell General de Cambres de Catalunya



3.2. Premis Cambra 2009

Premi Cambra 2009 als Serveis

EMPRESA GUARDONADA: GIMNÀS LLEIDA, S.L.

POBLACIÓ: Lleida

MÈRITS EMPRESARIALS

Fundada l'any 1993 a la ciutat de Lleida, Gimnàs Lleida ha esdevingut els darrers anys un dels clars referents del món del fitness i l'activitat esportiva de casa nostra. L'èxit de la iniciativa de l'antic gimnàs lleida, empresa que enguany arriba als 15 anys de vida, i l'empenta empresarial del seu fundador, Pep Castarlenas, porten a crear el juny de 2007 el complex EKKE juntament amb l'empresa Arnó. Aquestes modèliques i pioneres instal·lacions a l'estat espanyol, amb més de 8.000 metres quadrats, acullen tota mena de serveis relacionats amb el món del fitness, a més d'altres serveis de primer nivell com ara un modèlic spa, piscines i instal·lacions de primer nivell per practicar esports com ara el pàdel.

L'originalitat en la gestió, la constant millora en la qualitat del servei ofertat als clients i les iniciatives de cooperació, són alguns dels trets que han caracteritzat la gestió del complex EKKE aquests darrers anys i l'empresa Gimnàs Lleida des de la seva creació.

La important inversió realitzada en la construcció d'aquest complex esportiu de primera línia, es tradueix en la fidelitat i la bona acollida que la iniciativa ha tingut entre la ciutadania de Lleida i els seus voltants. Així, per EKKE hi passen els gairebé 5.000 socis que dia a dia gaudeixen de la qualitat d'aquestes instal·lacions on hi ha treballen una cinquantena de persones.

Va rebre el guardó: Sr. JOSEP LLUÍS CASTARLENAS
Director Gerent



Premi Cambra 2009 al Comerç

EMPRESA GUARDONADA: PIGOT-DIS S.L.

POBLACIÓ: Balaguer

MÈRITS EMPRESARIALS

Amb més de mig segle d'existència, l'empresa Pigot-Dis dedica la seva activitat a la distribució de productes d'aliments, drogueria, licors i basar. Aquesta empresa familiar, instal·lada des de l'any 2003 al Polígon Industrial Camp Llong de Balaguer, va ser creada l'any 1950 per la família Giné amb el nom de Colonials Giné. Va ser la primera empresa en etiquetar els seus productes en català després de la guerra civil. Des d'aleshores el creixement d'aquesta firma ha estat notable, amb importants canvis estructurals com ho demostra l'obertura del servei cash&carry, l'ampliació de noves rutes de productes arribant a les 10.000 referències i augmentant la plantilla fins a la cinquantena de treballadors actuals.

La nova seu de Pigot Dis, que ocupa una superfície de 5.000 metres quadrats, esdevé l'equipament més gran de Lleida dedicat a la distribució alimentària al major.

A més de comercialitzar les principals marques de cada sector, Pigot Dis en té dues de pròpies: Pigot, per conserves vegetals i de peix i La Paput, centrada en articles de neteja.

L'empresa va facturar l'any passat més de 16 milions d'euros, treballant bàsicament a les comarques de Lleida i de Tarragona. Tot i això, també és present en algunes zones d'Osca i Andorra.

Va rebre el guardó: Sr. JOAN GINÉ BUSQUETS

Gerent





Premi Cambra 2009 al Turisme

EMPRESA GUARDONADA: Hotel Muntanya, del grup GRUP ISERN CASANOVAS

POBLACIÓ: Prullans

MÈRITS EMPRESARIALS

La família Isern-Casanovas és coneguda a la Cerdanya per la gestió d'empreses relacionades amb el sector del turisme i l'hostaleria. L'esforç d'aquesta família ha fet possible la creació de l'actual complex turístic d'on en destaca l'Hotel Muntanya. La vocació de Servei al client i la constant millora de la qualitat fan d'aquest complex un clar referent i punt de repòs obligat per als turistes de Prullans de Cerdanya.

L'activitat de l'hotel muntanya l'enceten fa més de 60 anys Josep Casanovas i Teresa Isern. Amb una cinquantena de confortables habitacions i tota mena de serveis, els turistes troben en aquesta indret de la Cerdanya des de fa anys un paratge ideal per passar uns dies de descans. El negoci està especialment orientat per a les famílies, ja que es fomenten nombroses activitats lúdiques i esportives com el senderisme, excursions i BTT entre altres. El Servei de Punt actiu s'encarrega d'orientar als visitants durant la seva estada. De fet, el 2008 es constitueix una nova empresa del grup dedicada al foment de les activitats al medi natural i per a la interpretació de la cultura rural pirinenca.

El complex turístic es completa amb un càmping que disposa d'una quarantena de bungalows i un Aparthotel amb 25 apartaments per donar cabuda a més d'un centenar de visitants.

Va rebre el guardó: Sr. David Isern
Gerent



Premi Cambra 2009 a la trajectòria empresarial

EMPRESA GUARDONADA: CADI SCCL

POBLACIÓ: La Seu d'Urgell

MÈRITS EMPRESARIALS

La Cooperativa, des de la seva fundació l'any 1915, ha influït de forma decisiva en l'estructuració econòmico-social de les comarques de l'Alt Urgell i la Cerdanya. El valor afegit obtingut amb l'elaboració i comercialització dels seus productes ha permès mantenir la població ramadera arrelada al seu territori, mantenint viables les seves explotacions, en una zona més aviat desafavorida.

A nivell mediambiental ha realitzat inversions molt importants. Destaquen la construcció d'una depuradora d'aigües residuals pròpia; inversió en tecnologia per a l'estalvi d'aigua, etc.

Dóna suport a diferents actes relacionats amb el sector de la ramaderia (concursos de bestiar), promoció econòmica de la comarca (fires), activitats culturals i lúdiques.

Esponsoritza diferents clubs esportius de la ciutat i comarca.

Va rebre el guardó: Sr. DOMÈNEC CANUT
Vicepresident





Premi Cambra 2009 a la Indústria

EMPRESA GUARDONADA: NEFRO-ION S.L.

POBLACIÓ: Mollerussa

MÈRITS EMPRESARIALS

El 1994 es crea a Mollerussa l'empresa Nefro-Ion, una firma químicofarmacèutica especialitzada en fabricar concentrats per hemodiàlisi.

Les constants innovacions tècniques aplicades al seu procés de producció han marcat aquests darrers anys la feina feta pels responsables de Nefro-Ion. Això es tradueix amb productes com ara Dialtanc o Dialcart, o bé amb la màquina d'autofabricació de concentrats Renaself. En l'àmbit de la recerca, Nefro-Ion ha encetat recentment una novedosa línia d'envasat de productes per al sector hospitalari, anomenada Bag in Box, i també treballa amb la homogenització de sòlids. Nefro-Ion també treballa amb eficiència en millores mediambientals com ara la reducció de residus i la gestió dels mateixos. La firma va facturar el 2007 més de 3 milions d'euros i compta amb una quinzena de treballadors.

Durant aquest anys, l'empresa ha treballat amb constància en la millora de la qualitat assolint el certificat CE. També ha fet de l'exportació un dels seus motors, penetrant amb força als mercats internacionals com ara Europa, Israel o el Líban.

Va rebre el guardó: Sr. JORDI PIRÓ BIGORDÀ
Gerent



Premi Cambra 2009 a la persona en el camp del Comerç

PERSONES GUARDONADES: GERMANS DUCH

POBLACIÓ: Lleida

MÈRITS EMPRESARIALS

El 1983, la família Duch, cinquena generació de comerciants, obre una botiga a la ciutat de Lleida dedicada a la venda de regals i equipaments de la llar. Els germans Enric i Joan Ramon Duch, són els responsables de la continuïtat d'aquest negoci que ha apostat per la tradició comercial, l'especialització i la innovació.

L'any passat, coincidint amb el 25è aniversari, l'establiment triplica la superfície de venda incorporant nous productes per als clients, com ara cortinatges o mobles d'exterior i complementa l'àmplia oferta de productes que ja oferia en matèria d'il·luminació, regals o emmarcació de quadres. A més, s'innova la imatge comercial i corporativa del negoci amb un resultat diferenciador, novedós i modern.

Duch distribueix les primeres marques nacionals i internacionals amb el repte d'oferir una alternativa de qualitat a la ciutat de Lleida.

Durant aquests anys de trajectòria comercial, els germans Duch han fet de l'especialització el repte més important de l'empresa, adaptant l'oferta a les necessitats dels clients. En un sector en constant evolució, els germans Duch també han fet bandera de la innovació, avançant-se a les últimes tendències i incorporant els darrers avenços en tecnologia.

Van rebre el guardó: Sr. ENRIC DUCH i Sr. JOAN R. DUCH

Director - Gerent





Premi Cambra 2009 a la persona en el camp de serveis

PERSONA GUARDONADA: SR. JORDI CORTADA ARGILÈS

POBLACIÓ: Lleida

MÈRITS EMPRESARIALS

La vida de Jordi Cortada sempre va estar directament lligada al món artístic-musical de Lleida. Amb un fort caràcter emprenedor i comercial, des de les seves primeres passes sempre va estar envoltat de taquilles i sales de projecció. Una vida entre bambolines que té el seu zenit amb la presidència del grup Principal. L'any 1951 s'inaugurava el Teatre principal de Lleida, un espai multidisciplinar que va marcar la vida lúdica de milers de lleidatans i que va oferir obres de teatre, concerts, espectacles de tota mena i cinema durant dècades.

Ja a la dècada dels 80 i després de la crisi cinematogràfica, el grup Principal sota la direcció de Jordi Cortada emprèn nous projectes com ara la creació dels cinemes Rambla. Des del 1995 va anar desenvolupant altres projectes com la creació dels cinemes Valls i els Cinemes d'Alpicat.

La trajectòria professional de Jordi Cortada ha estat inclosa en el patrimoni empresarial i cultural de Lleida i la seva tasca ha estat reconeguda per Institucions municipals, provincials i autonòmiques amb guardons com ara la medalla al mèrit del treball del President Francesc Macià l'any 2003 o la concessió del premi Sant Jordi de cinematografia l'any 2007 per la seva tasca professional com a exhibidor de pel·lícules.

Des de la seva desaparició el desembre de l'any passat, han estat moltes les entitats que han transmès i reconegut la seva trajectòria dedicant-li homenatges, com va fer l'Acadèmia del cinema espanyol en la darrera edició dels Premis Goya.

Per tot plegat, el món cultural i artístic de Lleida i Catalunya va deixar enrera un referent únic.

Va rebre el guardó: Srta. MONTSE CORTADA

Neta del Sr. Jordi Cortada



Premi Cambra 2009 de la Indústria a la persona

PERSONA GUARDONADA: SR. JAUME CASAÑÉ

POBLACIÓ: Lleida

MÈRITS EMPRESARIALS

La història de Gelats Glas va lligada a la de Jaume Casañé. Naix l'any 1941 i de ben jove, als 20 anys, comença la seva activitat comercial i empresarial. Als anys 70, el seu oncle el convenç perquè s'ajunti amb ell en l'activitat d'elaborar gelats. Aquest va ser el principi de Gelats Glas.

Des d'aleshores fins avui, Jaume Casañé ha fet créixer i consolidar l'empresa, aconseguint un producte de màxima qualitat i sent pioners en l'elaboració de tartes gelades. Sense deixar de fer les referències tradicionals entre les que destaca la "taronja tropical", en tots aquests anys ha fet créixer l'empresa i ha incorporat una gran varietat de referències. El creixement de la firma va fer necessari a principis del 2000 el trasllat a una nova fàbrica per seguir desenvolupant tots els nous productes.

Actualment, Gelats Glas és present a Catalunya i part d'Aragó.

Jaume Casañé ha iniciat el relleu generacional de la firma incorporant els seus fills a la direcció.

Les aficions d'aquest lleidatà sempre han anat lligades a la natura, l'esport i la cultura en general, anant més enllà del món empresarial participant en moviments de defensa de la cultura catalana.

Va rebre el guardó: Sr. JAUME CASAÑÉ BELLET
Consell Administració





Premi Cambra 2009 a la Internacionalització

EMPRESA GUARDONADA: MUTECA GONDOLAS S.L.

POBLACIÓ: Solsona

MÈRITS EMPRESARIALS

El 2005 es crea a Solsona l'empresa Muteca Gondolas. L'empresa es dedica al disseny i la fabricació de sistemes d'accés per al manteniment i la neteja de façanes. En aquest curt espai de temps, aquesta jove firma s'ha fet un forat significatiu en el mercat internacional amb una extensa gamma de productes en maquinària d'equips d'accés que és present arreu del món. L'Skygondola, en les seves diferents versions, s'ha utilitzat en feines de neteja en localitats com ara Marsella, Rotterdam o Montevideo. També s'ha fet anar en gratacels i edificis de Dubai o Bahrein. Gràcies a la qualitat dels seus productes, Muteca Gondolas és present en 13 mercats de diferents zones geogràfiques del planeta com ara l'Orient Mitjà, Europa, Àfrica o Àsia. De fet, durant l'any passat, l'empresa solsonina es va adjudicar una setantena de projectes internacionals i va crear una filial a França.

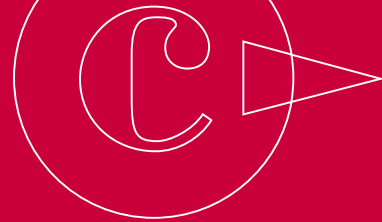
La firma compta amb gairebé una trentena de treballadors i el 2008 va facturar més de 2 milions d'euros.

Per aquest 2009, els responsables de Muteca Gondolas s'han proposat consolidar mercats que s'han obert els dos darrers anys com ara la Xina, Corea del Sud o Singapur. Així mateix té previst començar a executar projectes a l'Índia on volen crear una infraestructura per cobrir les tasques d'instal·lació i servei postvenda dels equips.

Va rebre el guardó: Sr. EDUARD FARRÉS

Director General i membre del Consell d'Administració





Activitats Formatives
dels Departaments

4



Departament de Comerç Interior

Durant l'any 2009, el Servei de Comerç Interior d'aquesta Cambra ha realitzat diferents activitats formatives, dirigides als comerciants lleidatans i a tots els treballadors del sector del comerç. Hem preparat una oferta formativa variada i de qualitat intentant respondre a les diferents necessitats del sector i sempre incidint en la gran importància de la formació com a eina bàsica per aconseguir un comerç competitiu.

En total s'han realitzat 149 hores formatives i amb la participació de 222 alumnes.

CURSOS

► La venda avui: connectar amb el client

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 5 hores
DATA: 24 de febrer
ASSISTENTS: 12 alumnes

► Com atendre les queixes i reclamacions

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 5 hores
DATA: 18 de març
ASSISTENTS: 24 alumnes

► La clau de l'assertivitat: tractar amb persones difícils

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 5 hores
DATA: 18 de març
ASSISTENTS: 14 alumnes

► 10 claus per l'atenció al client

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 5 hores
DATA: 23 de març
ASSISTENTS: 10 alumnes

► Com gestionar el conflicte a la feina

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 5 hores
DATA: 7 d'abril
ASSISTENTS: 8 alumnes



► **Com presentar en públic la nostra proposta comercial**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 5 hores
DATA: 21 d'abril
ASSISTENTS: 8 alumnes

► **Dominar la tècnica d'atenció telefònica**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 5 hores
DATA: 21 d'abril
ASSISTENTS: 29 alumnes

► **Com dissenyar un pla de marketing**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 5 hores
DATA: 18 de maig
ASSISTENTS: 10 alumnes

► **Gestió d'equips comercials (1)**

PROFESSORA: Sra. Eva Aragall
DURADA: 8 hores
DATA: 9 de juny
ASSISTENTS: 11 alumnes

► **Gestió d'equips comercials (2)**

PROFESSORA: Sra. Eva Aragall
DURADA: 8 hores
DATA: 16 de juny
ASSISTENTS: 7 alumnes

► **Com gestionem el nostre temps?**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 21 de setembre
ASSISTENTS: 11 alumnes

► **Telemarketing: venda per telèfon**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 1 d'octubre
ASSISTENTS: 13 alumnes



► **Adaptació als canvis interns de l'empresa**

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 7 d'octubre
ASSISTENTS: 8 alumnes

► **Respondre a clients difícils**

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 12 hores
DATES: 14 i 21 d'octubre
ASSISTENTS: 6 alumnes

► **Excel·lència i atenció al client**

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 30 d'octubre
ASSISTENTS: 12 alumnes

► **Negocia Bé, ven més en el comerç**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 8 hores
DATA: 2 de novembre
ASSISTENTS: 5 alumnes

► **Resoldre els nostres conflictes a la feina**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 6 hores
DATA: 16 de novembre
ASSISTENTS: 13 alumnes

► **Auto-coaching i coaching personal**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 15 hores
DATES: 17 i 24 de novembre i 1 de desembre
ASSISTENTS: 6 alumnes

► **La PNL i la venda**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 12 hores
DATES: 23 i 30 de novembre
ASSISTENTS: 9 alumnes



► **Parlar en Públic**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 16 hores
DATES: 14 i 16 de desembre
ASSISTENTS: 6 alumnes



Departament de Comerç Internacional

Una de les prioritats de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és la formació empresarial. Com no podia ser una excepció des del departament de Comerç Internacional hem desenvolupat en el decurs de l'any 2009 un ampli ventall d'activitats formatives i informatives amb l'objectiu de contribuir a la millora continua dels recursos humans que integren els departaments d'internacional de les empreses de Lleida.

Fruit d'aquest esforç hem dut a terme les següents activitats:

- 2 Seminaris de comerç internacional
- 1 Curs d'especialització en comerç internacional
- 10 Jornades i sessions informatives sobre diferents temàtiques relacionades amb el comerç internacional
- 2 Cursos d'idioma estranger comercial

Així doncs, podem concloure que hem dut a terme un total de 15 accions formatives, amb un total de 139,5 hores de formació en comerç internacional i l'assistència de 148 persones.

En els fulls següents us realitzem una presentació més acurada d'aquestes activitats formatives, que ben segur han contribuït a incrementar l'especialització i qualitat dels departaments de comerç internacional de gran nombre d'empreses exportadores de Lleida.

CURSOS D'IDIOMA ESTRANGER COMERCIAL

► Conversa en anglès

PROFESSORAT:	Inlingua Idiomes
DURADA:	16 hores
DATES:	7, 14, 21 i 28 de maig i 4, 11, 18 i 25 de juny
ASSISTENTS:	6

► Anglès comercial 09

PROFESSORAT:	Inlingua Idiomes
DURADA:	40 hores
DATES:	13, 15, 20, 22, 27 i 29 d'octubre, 3, 5, 10, 12, 17, 19, 24 i 26 de novembre, 1, 3, 10, 15, 17 i 22 de desembre
ASSISTENTS:	12



Vàrem dissenyar aquest dos cursos d'anglès per permetre als alumnes comunicar-se en un nivell mig amb angloparlants utilitzant expressions bàsiques típiques del món dels negocis.

També es varen tractar diferents situacions amb les que els alumnes poden trobar-se en llocs com aeroports, restaurants, hotels, taxis, reunions etc.

CURSOS DE COMERÇ INTERNACIONAL

► Compres internacionals

PROFESSORAT:	Formació PIME - Sr. Remigi Palmés
DURADA:	20 hores
DATES:	20, 22, 27 i 29 d'abril
ASSISTENTS:	5

Vàrem organitzar aquest curs per a què les persones que treballen en departaments d'exportació puguin conèixer i millorar totes les eines del comerç internacional per a què puguin realitzar compres internacionals amb un control efectiu dels riscos i costos.

I per actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

SEMINARIS

► El comerç Internacional en 50 documents

PROFESSORAT:	Barnamarketing - Sr. José Luis Cabo
DURADA:	10 hores
DATES:	13 i 15 de gener
ASSISTENTS:	10

Amb aquest curs vàrem voler donar a l'alumne una idea concreta de quins són tots els fluxos documentals d'una operació completa de compravenda internacional relacionant entre sí a tots els agents que intervenen en aquesta operació i explicant quins són els documents que cada agent ha d'emetre, com s'emeten i per què.

A partir de l'emissió d'aquests documents, van quedar clars elements com drets i obligacions de compradors, venedors, transportistes, agents d'assegurances, bancs, transitaris, manipuladors, etc.

► Com utilitzar correctament els incoterms

PROFESSORAT:	Formació PIME - Sr. Remigi Palmés
DURADA:	10 hores
DATES:	11 i 18 de març
ASSISTENTS:	11



Vàrem proposar aquest curs per donar a conèixer amb profunditat els incoterms i la seva aplicació a la realitat, calcular els costos de cada operació de compra venda internacional (escandalls) i fixar els preus, així com la realització de les ofertes comercials, tenir els coneixements necessaris per a poder negociar correctament una operació de compra venda internacional i actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

SESSIONS INFORMATIVES I JORNADES

► Jornada: CRM Fidelització de clients

PROFESSORAT: Barnamarketing - Sr. José Luis Cabo
DURADA: 5 hores
DATA: 3 de març
ASSISTENTS: 9

En aquest curs que vàrem realitzar es va donar als assistents una visió pràctica i metodològica de com fidelitzar als clients estrangers de l'empresa. Des d'una estructura de màrqueting internacional el ponent va desenvolupar totes les eines que es fan servir en l'actualitat per aconseguir la fidelització, donant-se suport amb casos reals.

► Jornada: Solucions de finançament d'exportacions

PROFESSOR: Sr. Xavier Yúfera
DURADA: 8 hores
DATES: 23 i 25 de març
ASSISTENTS: 7

En aquest curs vàrem donar l'oportunitat d'identificar i valorar les vies privades tradicionals de finançament d'exportacions i les possibles cobertures al risc de canvi i també identificar i valorar les noves vies privades de finançament d'exportacions: factoring d'export, forfaiting, confirming i descompte comercial de rebuts electrònics.

► Sessió Informativa: Avantatges fiscals, comercials i logístiques d'àrees exemptes

PONENTS: ESNI Formació
DURADA: 4,5 hores
DATA: 3 de juny
ASSISTENTS: 8

Es va presentar als assistents les diferents àrees exemptes i altres Dipòsits, les seves peculiaritats, semblances i diferenciacions, proporcionant els coneixements i metodologia per a optimitzar la gestió de les àrees exemptes, oferint els avantatges comercials, tributàries, fiscals, logístiques i servei en la utilització de les àrees exemptes.



► Sessió Informativa: Claus d'èxit d'una tenda virtual per vendre en altres països

PONENT:	Reexporta - Sr. Víctor de Francisco
DURADA:	5 hores
DATA:	29 de juny
ASSISTENTS:	12

Vàrem organitzar aquesta sessió perquè som coneixedors que moltes empreses s'han plantejat el canal Internet com una via directa per a vendre els seus productes en altres països, però aquest fet genera una sèrie de punts crítics; planificació, arquitectura, disseny i fins i tot, implicacions sobre la fiscalitat internacional. En aquest seminari es van aplicar quins són aquests punts crítics i la forma d'afrontar-los per a aconseguir minimitzar el risc de vendre productes en altres països a través d'Internet.

► Jornada: Operacions triangulars en la compravenda internacional

PROFESSORAT:	Barnamarketing - Sr. José Luis Cabo
DURADA:	5 hores
DATA:	8 de setembre
ASSISTENTS:	12

Es va donar als assistents una idea clara del que són les operacions triangulars i com funcionen per poder-les posar en marxa a l'empresa, tenint en compte els seus aspectes fiscals, documentals, administratius, de transport i de pagament-cobrament.

► Jornada: Incoterms avançats

PROFESSOR:	Formació PIME - Sr. Remigi Palmés
DURADA:	5 hores
DATA:	22 de setembre
ASSISTENTS:	10

En aquesta jornada vàrem donar a conèixer amb profunditat els incoterms i la seva aplicació en la realitat a tenir els coneixements necessaris per a poder negociar correctament una operació de compra venda internacional i a actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

► Jornada: Com negociar crèdits documentaris

PROFESSORAT:	Formació PIME - Sr. Remigi Palmés
DURADA:	5 hores
DATA:	15 de desembre
ASSISTENTS:	5

Curs on els alumnes assistents van poder conèixer, gestionar i negociar correctament crèdits documentaris per a reduir al màxim els costos i obtenir la màxima seguretat.



Departament de Promoció Industrial

Des del Departament de Promoció Industrial, creiem que la formació és una eina clau per ajudar a les empreses a assolir els seus objectius de creixement i posicionament en un mercat en canvi constant.

Per a què la formació arribi a tothom, la Cambra de Comerç de Lleida va signar un Conveni de Col·laboració amb la Cambra de Comerç de Barcelona en l'àmbit de la formació a distància, a través del Campus Empresarial Virtual que, facilita la formació no presencial a distància a les persones de les empreses que volen actualitzar coneixements o desenvolupar noves habilitats necessàries en el seu lloc de treball.

A continuació, us especifiquem les diferents accions formatives organitzades pel departament de Promoció Industrial agrupades de la següent manera:

- Cursos presencials
- Seminaris d'Innovació
- Seminaris de Competitivitat
- Jornades informatives
- Formació a distància

CURSOS

► Finances per a no financers

PROFESSOR: Sr. Josep Palmés. Global Pime
DURADA: 23 hores
DATES: 12, 19, 26 de gener, 2, 9 de febrer
ASSISTENTS: 12

Curs realitzat in company amb l'Ajuntament de Sort (Àrea de la Dona).

► Programa de Direcció General d'ESADE

PROFESSORAT: ESADE Business School
DURADA: 96 hores
DATES: 13, 20 i 27 de febrer, 6, 13, 20 i 27 de març, 3, 17 i 24 d'abril, 8 i 15 de maig
ASSISTENTS: 21

► Claus per a ser més eficaços

PROFESSOR: Sr. Josep Mas Font. The Art of Management
DURADA: 9 hores
DATES: 17 i 19 de febrer
ASSISTENTS: 11



► **Prevençió i gestió d'impagats**

PROFESSORS: Sr. Ramon Blasi. Advocat
DURADA: 6 hores
DATES: 24 i 26 de febrer
ASSISTENTS: 27

► **Taller de millora d'habilitats en vendes. La venda competitiva**

PROFESSOR: Sr. Arseni Florensa. Training Form
DURADA: 20 hores
DATES: 25 de febrer, 4, 11, 18 i 24 de març
ASSISTENTS: 7

► **Programa: Com treballar en temps de crisi**

PROFESSOR: Sr. Fèlix Tobalina. Tobalina Consulting Group
DURADA: 84 hores
DATES: 2, 4, 9, 25, 30, 31 de març, 20, 22, 27 d'abril, 18, 20, 25 de maig, 1, 3, 8 de juny, 19, 21, 26 d'octubre, 16, 18, 23 de novembre
ASSISTENTS: 18

Programa cofinançat per la Cambra de Comerç de Lleida per a la millora de la gestió empresarial.

► **Seminari: Claus per a transformar l'actual crisi en una oportunitat. Imagineria de Walt Disney**

PROFESSOR: Sr. Óscar Peón. Optim Training
DURADA: 5 hores
DATA: 5 de març
ASSISTENTS: 8

► **Les Finances, una eina d'ajut a la gestió de la pime en èpoques de crisi**

PROFESSOR: Sr. Josep Miquel Granell. Casado & López Consulting
DURADA: 8 hores
DATES: 10 i 12 de març
ASSISTENTS: 5

► **Superior de direcció industrial**

PROFESSORAT: Tobalina Consulting Group
DURADA: 28 hores
DATES: 17, 19, 24, 26, 31 de març, 2, 7 d'abril
ASSISTENTS: 8

► **Prevençió i gestió d'impagats**

PROFESSOR: Sr. Ramon Blasi. Advocat
DURADA: 6 hores
DATES: 24 i 26 de març
ASSISTENTS: 24



► **La intel·ligència emocional en la gestió de persones**

PROFESSORA: Sra. Iolanda Tabarés. ITP Recursos Humans
DURADA: 12 hores
DATES: 25, 31 de març, 2 d'abril
ASSISTENTS: 8

► **Gestionar empreses en temps de crisi. Com optimitzar els costos i preparar el futur**

PROFESSOR: Sr. Remigi Palmés. Global Pime
DURADA: 10 hores
DATES: 15 i 22 d'abril
ASSISTENTS: 5

► **Prevenició i Gestió d'impagats**

PROFESSOR: Sr. Ramon Blasi. Advocat
DURADA: 6 hores
DATES: 28 i 30 d'abril
ASSISTENTS: 17

► **Quadre de comandament integral (QCI) i visualització de la informació**

PROFESSORS: Sr. Miguel Ángel Ruiz. ACC Consultor
Sr. Ignacio Alonso. ACC Consultor
DURADA: 8 hores
DATES: 5 i 7 de maig
ASSISTENTS: 5

► **Negociació bancària**

PROFESSOR: Sr. Josep Palmés. Global Pime
DURADA: 5 hores
DATA: 22 de maig
ASSISTENTS: 12

► **Negociació bancària**

PROFESSOR: Sr. Josep Palmés. Global Pime
DURADA: 5 hores
DATES: 2 de juny
ASSISTENTS: 18

► **Taller del control del negoci per a pimes**

PROFESSOR: Sr. Remigi Palmés. Global Pime
DURADA: 10 hores
DATES: 17 i 22 de juny
ASSISTENTS: 11



► **Comptes anuals del nou pla general comptable**

PROFESSORA: Sra. Anna Castellà. Training Form
DURADA: 16 hores
DATA: 2, 4, 9, 11 de novembre
ASSISTENTS: 20

► **Prevenició i gestió d'impagats**

PROFESSOR: Sr. Ramon Blasi. Advocat
DURADA: 6 hores
DATA: 3 i 5 de novembre
ASSISTENTS: 19

► **Converteixi la incertesa en oportunitats de venda**

PROFESSOR: Sr. Roberto Garcia. Casado & López Consulting
DURADA: 8 hores
DATES: 3 i 5 de novembre
ASSISTENTS: 8

► **Com reduir els costos a les empreses**

PROFESSOR: Sr. Joan Castellà. Tobalina Consulting Group
DURADA: 20 hores
DATES: 4, 9, 16, 18 i 27 de novembre
ASSISTENTS: 6

► **Intel·ligència emocional en la gestió de persones**

PROFESSORA: Sra. Iolanda Tabarés. ITP Recursos Humans
DURADA: 12 hores
DATES: 12, 19 i 26 de novembre
ASSISTENTS: 11

► **Fidelització comercial de clients**

PROFESSORS: Sr. Pedro Yus. Grupo VME
Sr. César Rodríguez. Grupo VME
DURADA: 16 hores
DATES: 19, 23, 25 de novembre, 2 de desembre
ASSISTENTS: 10



FORMACIÓ A DISTÀNCIA

► Sistema 5's d'ordre i neteja. La millora de l'entorn de treball

PROFESSORAT: ACE
DURADA: 20 hores
DATES: de l'11 al 25 de febrer
PARTICIPANTS: 1

► Manipuladors d'aliments

PROFESSORAT: BIOTECNAL
DURADA: 15 hores
DATES: de l'11 al 25 de març
PARTICIPANTS: 6

► Full de càlcul Excel 2003. Nivell Mitjà

PROFESSORAT: GESEM
DURADA: 30 hores
DATES: del 23 de març al 13 d'abril
PARTICIPANTS: 1

► Perfeccionament comercial

PROFESSOR: Sr. Xavier Guillaumet
DURADA: 40 hores
DATES: del 23 d'abril al 6 de setembre
PARTICIPANTS: 2

► Excel 2003 i la seva aplicació estadística

PROFESSORAT: GESEM
DURADA: 15 hores
DATES: del 24 de juny al 8 de juliol
PARTICIPANTS: 1

► Finances, costos i pressupostos per a no financers

PROFESSOR: Sr. Josep Palmés
DURADA: 40 hores
DATES: del 7 d'octubre a l'11 de desembre
PARTICIPANTS: 1

► Visites comercials

PROFESSOR: Sr. Xavier Guillaumet
DURADA: 24 hores
DATES: del 2 de novembre al 4 de desembre
PARTICIPANTS: 2



► Màrqueting Tàctic

PROFESSOR: Sr. Xavier Guillamet
DURADA: 24 hores
DATA: del 24 de novembre al 22 de desembre
PARTICIPANTS: 1

► Comptabilitat general. Perfeccionament

PROFESSORA: Sra. Anna Castellà
DURADA: 40 hores
DATA: del 15 de desembre de 2009 al 15 de març de 2010
PARTICIPANTS: 2

PROGRAMA DE SEMINARIS D'INNOVACIÓ

► Per a identificar nous projectes d'innovació a la pime

PROFESSOR: Sr. Manel Rios. INVINTIA
DURADA: 15 hores
DATES: 26 de febrer, 12, 26 de març, 16, 30 d'abril
ASSISTENTS: 7

► Com generar idees i projectes d'innovació dins l'empresa

PROFESSOR: Sr. Manel Rios. INVINTIA
DURADA: 15 hores
DATES: 1, 15, 29 d'octubre, 12 de novembre i 3 de desembre
ASSISTENTS: 5

PROGRAMA DE SEMINARIS DE COMPETITIVITAT

► Tallers pràctics per a crear la seva pròpia web (Programa NEW)

PROFESSORAT: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç. Plan Avanza
DURADA: 4 sessions de 2 hores cadascuna
DATA: 18 de juny
ASSISTENTS: 10 per sessió

► Taller d'innovació i estratègia

PROFESSOR: Sr. Joan Martí. Responsable de Clústers d'ACC10
DURADA: 4 hores
DATA: 17 de desembre
ASSISTENTS: 21



JORNADES INFORMATIVES

► Línies de mediació ICO 2009

PONENT: Sra. Ana Martínez González. Àrea de Mediació de l'ICO
DURADA: 2 hores
DATA: 5 de febrer
ASSISTENTS: 82

► Els plans d'igualtat a les empreses

PONENTS: Sr. Joan Simó. President de la Cambra de Comerç de Lleida.
Sra. Natàlia Sainz de la Maza. Tècnica de la UPD-DGIOT dels Serveis Territorials a Lleida.
Sra. Marta Setó. Cap de Secció de Relacions Col·lectives i Sancions dels Serveis Territorials a Lleida.
Sra. Anna Castells. Adjunta a Gerència d'Autobusos de Lleida.
Sra. Pilar Nadal. Directora dels Serveis Territorials de Lleida del Dep. de Treball.
DURADA: 3 hores
DATA: 3 d'abril
ASSISTENTS: 42

► Jornada informativa: L'aplicació de la Llei Orgànica 3/2007 de 22 de març per a la igualtat efectiva entre homes i dones

PONENT: Sra. M. José Puyalto Franco. Professora de la Facultat de Dret i Economia de la Universitat de Lleida
DURADA: 1,5 hores
DATES: 12 de maig. Delegació Cambra de Comerç de Balaguer
14 de maig. Delegació Cambra de Comerç de Mollerussa
19 de maig. Cambra de Comerç de Lleida
20 de maig. Cambra de Comerç de Tàrraga
21 de maig. Delegació Cambra de Comerç de Solsona
ASSISTENTS: 20

► Jornada tècnica: Llista marc d'exportació de productes carnis (RD 265/2008)

PONENTS: Sra. Dolores Martínez. Coordinadora Tècnica de Certificació en Seguretat Alimentària SGS ICS Ibèrica, S.A.
Sra. Núria Betriu. Directora de la Consultoria DNA Gestió.
DURADA: 3 hores
DATA: 14 de maig
ASSISTENTS: 17



► Línies d'ajuts per a la promoció de l'eficiència, l'estalvi energètic i les energies renovables

PONENTS:	Sr. Joan Simó. President de la Cambra de Comerç de Lleida. Sr. Joan Josep Escobar. Cap de Relacions Institucionals de l'Institut Català d'Energia. Sra. Mariona Coll. Àrea d'Estalvi i Eficiència Energètica de l'ICAEN. Sra. Marta Tudel. Àrea d'Energies Renovables de l'ICAEN.
DURADA:	2 hores
DATA:	22 de maig
ASSISTENTS:	51

► Noves biomasses i sistemes de conversió energètica

PONENTS:	Sr. José Cueva. Ingenieria Oro Verde. Sr. Xavier Flotats. Giró Sr. Joan Carles Fernández. Econotermia. Sr. Xavier Elías. Borsa de Subproductes de la Cambra de Barcelona
DURADA:	2 hores
DATA:	3 de juny
ASSISTENTS:	36

► La virtualització de servidors i escriptoris a l'empresa

PONENTS:	Sr. Manel Anaya. Tecnologia Informàtica. Sr. Josep Ros. Ncora Information Technology.
DURADA:	2 hores
DATA:	8 de juny
ASSISTENTS:	27

► Com liderar des de gerència la millora del compte d'explotació en el context econòmic actual

PONENTS:	AICON Consultores de Gestión, S.L.
DURADA:	4 hores
DATA:	2 de juliol
ASSISTENTS:	17

► Els riscos actuals de l'empresa familiar

PONENT:	Sr. Carlos Roy Darnaculleta. Soci-Director d'UNILCO
DURADA:	2,5 hores
DATA:	7 de juliol
ASSISTENTS:	34

Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida.



► **Igualtat i diversitat a la família empresarial**

PONENT: Sr. Carles Arbesú. Family Business Consulting Group i professor de la Càtedra de l'Empresa Familiar a la Universitat d'Oviedo.
DURADA: 3,5 hores
DATA: 24 de setembre
ASSISTENTS: 65

Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida.

► **Estalvi de costes amb tecnologia útil per a la Pime respectant el Medi Ambient**

PONENTS: Sr. Segundo Redondo. CBC Country Director Canon España.
Sra. Elena Herrando. Responsable de l'Àrea de l'Energia de SGS Tecnos.
Sr. Augusto López. Canon European Regional Partner.
Sr. Manuel Urbano. Gerent de Canon a Lleida.
Sr. Rafel Oncins. Director de Supermercats Pujol.
DURADA: 3 hores
DATA: 8 d'octubre
ASSISTENTS: 54

► **Jornada de presentació: Pla renova't de finestres**

PONENTS: Sr. Manel Ibàñez. Director de l'Agència d'Energia de Lleida.
Sr. Joan Josep Escobar. Cap d'Àrea de Comunicació i Relacions de l'ICAEN.
Sr. Joaquim Marfà. Cap de Programa d'Edificis de l'ICAEN.
Sr. Pablo Martín. Director d'ASEFAVE.
Sr. Agustín Bulbena. Arquitecte empresa Vidresif.
Sr. Manuel Ruíz. Director Tècnic de la Unió de Consumidors de Catalunya.
DURADA: 2 hores
DATA: 22 de desembre
ASSISTENTS: 45

► **Jornada de presentació: Pla renova't d'enllumenat per a comerços**

PONENTS: Sr. Manel Ibàñez. Director de l'ICAEN.
Sr. Joaquim Marfà. Cap de Programa d'Edificis de l'ICAEN.
Sr. Representant de FERCA.
DURADA: 1,5 hores
DATA: 22 de desembre
ASSISTENTS: 17



Departament de Legislació

JORNADES SOBRE EL SECTOR IMMOBILIARI I LA LLEI CONCURSAL

► 1a Jornada

INTRODUCCIÓ:	La llei concursal en relació amb el sector immobiliari Il·lm. Sr. D. Eduardo Enrech Larrea. Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil de Lleida.
FASE COMÚ:	Estructura de l'Actiu, Problemàtica de l'article 1581 del CC., Dació en pagament. Acció de reintegració. Qualificació de crèdits. Problemàtica del Leasing-Renting. Il·lm. Sr. D. Manuel Díaz Mullor. Magistrat, Audiència de Tarragona. Il·lma. Sra. Dña. Arantzasu Ortiz González. Magistrada, Jutgessa del Jutjat Mercantil de Tarragona.
DATA:	14 de gener
HORA:	17.00h
DURADA:	3 hores

► 2a jornada

FASE CONVENI:	Conveni anticipat, Valoració dels immobles. Valor Real/Valor de Mercat. Problemàtica del Leasing/Renting. Necessitat de finançament. Il·lm. Sr. D. José M ^a Fernández Seijoo. Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil núm. 3 de Barcelona.
FASE LIQUIDACIÓ:	Valoració actius. Crèdits privilegiats. Subrogació. Il·lm. Sr. D. Alfonso M ^a Martínez Areso. Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil d'Oscà.
DATA:	21 de gener
HORA:	17.00h
DURADA:	3 hores

► 3a jornada

FASE CALIFICACIÓ:	Responsabilitat dels administradors. Il·lm. Sr. D. Antoni Frigola Riera. Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil núm. 1 de Madrid.
CONCLUSIONS:	Il·lm. Sr. D. Eduardo Enrech Larrea. Jutge del jutjat Mercantil de Lleida
DATA:	28 de gener
HORA:	17.00h
DURADA:	3 hores



CONFERÈNCIA COL·LOQUI

► Les novetats fiscals per l'any 2009

PONENT: Sr. Domingo Carbajo Vasco. Economista. Advocat. Inspector d'Hisenda de l'Estat. Delegació Central de Grans Contribuents de Madrid

DATA: 19 de febrer

HORA: 19.00h

DURADA: 2 hores

JORNADA

► Operacions vinculades

PROGRAMA: **La regulació positiva**

- Introducció: La llei 36/2006 i el Reial Decret 1793/2008. Entrada en vigor.
- La determinació del valor normal de mercat.
- Obligacions de documentació de les operacions vinculades.
- El procediment de comprovació.
- L'ajust secundari.

PONENT: Sr. Javier Bas. Inspector d'Hisenda de l'Estat.

PROGRAMA: **Les operacions vinculades com a ficció de valor normal de mercat o presumpció de simulació. Una regulació de dubtosa constitucionalitat**

- L'error de partida: la seva regulació en una Llei dirigida a lluitar contra el frau fiscal.
- L'ajust secundari o l'absolut desconeixement del seu significat en el tràmit parlamentari.
- Exemple de l'ajust com a mecanisme sancionador encobert.
- La taxonomia de l'ajust secundari: casos en els que no resulta perjudicial.
- L'ajust secundari com a ficció de simulació. Una regulació de dubtosa constitucionalitat.
- El R.D. 1793/2008 ¿Un reglament il·legal?

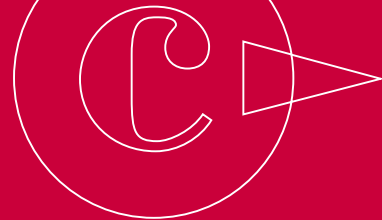
PONENT: Sr. J. Andrés Sánchez Pedroche. Advocat.

DATA: 15 de desembre

HORARI: de 17.00h a 20.00h

DURADA: 3 hores





Activitats per Departaments

5



5.1. Departament de Comerç Interior

Des de la Cambra de Comerç de Lleida estem treballant per fer del Comerç Minorista una activitat competitiva i vertebradora del territori. El nostre objectiu és ajudar a mantenir el correcte equilibri entre els diferents models de comerç.

Des del Servei de Comerç Interior d'aquesta Cambra posem a disposició dels nostres associats una àmplia gamma de serveis en aquest sector:

5.1.1. Serveis

► Serveis fonamentals

Ajuts i subvencions

S'assessora de totes les subvencions i ajuts que beneficien al sector comercial en qualsevol àmbit:

- Promoció ocupació autònoma
- Incentius a la inversió en el sector artesanal
- Subvencions financeres per préstecs
- Subvencions per reformes
- Etc.

► Obertura i funcionament d'una nova empresa comercial

Integrat en el Servei de Creació d'Empreses, la Cambra facilita tota la informació i l'assessorament necessari per a la creació d'una nova empresa comercial: ajudant a l'elaboració d'un pla d'empresa que permet la planificació integral del nou negoci així com l'anàlisi econòmica i financera del mateix per tal d'establir la viabilitat i rendibilitat del futur projecte.

Al llarg de l'any 2009, s'han assessorat un total de: 42 emprenedors/es i creat més de 26 projectes i n'hi ha 2 en procés d'assessorament. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 127 hores.



► Diagnosi del punt de venda

Amb l'objectiu de millorar la competitivitat del sector posem a disposició dels empresaris del sector comercial un servei directe i personalitzat per a tots aquells que desitgin una diagnosi del seu comerç. Un assessor Tècnic Comercial de la Cambra visitarà l'establiment i s'entrevistarà amb l'empresari per a poder analitzar una a una les variables condicionants de l'èxit del seu negoci: localització, estratègia producte, preu i clientela entre altres. D'aquesta manera, s'extrauran una sèrie de conclusions i recomanacions que ajudaran l'empresari a fer el seu comerç més competitiu.

Durant aquest any s'han realitzat 20 diagnòstics individuals repartides en les següents poblacions i en els següents sectors:

LOCALITAT	NÚM. DIAGNOSIS COMERCIALS
Lleida	6
Mollerussa	2
Ponts	1
Vielha	3
Puigverd de Lleida	2
Serós	3
La Seu d'Urgell	3
TOTAL	20

SECTOR	SUBSECTOR D'ACTIVITAT
Equipament de la persona	Tèxtil
Equipament de la llar	Mobles
Llibreria	Llibreria
Equipament de la persona	Roba esport
Alimentació	Pastisseria, Xarcuteria
Equipament de la persona	Perfumeria
Alimentació	Ultramarins
Equipament de la llar	Decoració

► Nous models comercials: Les franquícies

Aquesta jove forma de comercialització ha tingut un creixement espectacular en els darrers anys i s'ha transformat en el sistema més exitós d'expansió empresarial en l'actualitat.



► **Plans de Dinamització comercial**

Dia a dia el comerç urbà es veu més amenaçat pel comerç perifèric que adquireix cada cop més protagonisme. És per això que, el nostre sector ha d'utilitzar una sèrie d'eines per tal de millorar la seva posició competitiva respecte al comerç perifèric. Una d'aquestes eines són els Plans de Dinamització Comercial que consisteixen en fer més competitiu el comerç d'una zona concreta potenciant les seves fortaleses per tal de contrarestar les seves debilitats i trobar l'equilibri.

Considerant la importància d'aquests projectes per a la potenciació del comerç urbà, la Cambra de Comerç de Lleida al llarg d'aquest any ha continuat col·laborant en els Plans de Dinamització de l'Eix Comercial de Lleida, Balaguer, Mollerussa, Les Borges Blanques, Cervera, Arbeca, Pont de Suert i La Seu d'Urgell a través del seu gabinet tècnic

► **Oferta comercial i Associacions de comerciants**

► **Temes fiscals**

► **Legislació autonòmica, nacional i comunitària**

► **Publicacions del sector**

► **Formació**

La formació professional del comerciant i la seva adequació a les formes canviants de la demanda, formen part dels objectius establerts pel Servei de Comerç Interior. Això queda reflectit en l'oferta formativa exposada en el punt 4.

Es fa també, des del departament de Comerç Interior, la distribució de la revista "**L'Informatiu del Comerç**" que edita el Consell de Cambres Oficials de Comerç, Indústria i Navegació de Catalunya amb el Patrocini del Departament de Comerç, Consum i Turisme de la Generalitat de Catalunya.

Aquesta publicació està adreçada al món comercial on es plantegen temes d'actualitat i els assumptes més importants del moment.

Es publica cada mes i es distribueix als comerços de tota la província.



5.1.2. Consultes

L'assessorament tècnic intenta resoldre els dubtes dels empresaris comercials, o bé orientar-los i facilitar-los tota la informació possible, adreçant-los als organismes o Institucions oportuns segons les seves necessitats.

. Subvencions i ajuts	85
. Creació de noves empreses	105
. Legislació (lleis, convenis, decrets etc.)	12
. Franquícies	15
. Informació activitats formació	83
. Contactes comercials	12
. Altres	209

5.1.3. Activitats

Activitats de Promoció del Comerç

Consell de Cambres: Comissió de Comerç

A. Enquestes de Conjuntura del Comerç Minorista

“La Central de Camp d’Estudis de Mercat” ha realitzat cada dos mesos una enquesta, per encàrrec del Consell de Cambres de Catalunya, sobre la Situació Conjuntural del Comerç per a conèixer les opinions dels empresaris comercials sobre la situació del comerç en els dos mesos anteriors.

Per la Cambra de Barcelona, per encàrrec del Consell de Cambres de Catalunya dona els resultats de l’enquesta d’activitats del Sector Comerç/Distribució (Trimestral).

Enquestes trimestrals

Conjuntura del Comerç al detall de tota Catalunya.

Conjuntura del Comerç al detall demarcació de la Cambra de Lleida.

B. Divulgació d’informació sobre assumptes d’interès pel comerç

- Decret d’Horaris Comercials
Calendari d’obertura dels establiments comercials els diumenges i festius.
- Junta Arbitral de Consum de Catalunya
La Junta Arbitral de Consum de Catalunya té com a finalitat donar solució als conflictes que es presentin entre consumidors i empresaris.
- Informació de les principals fires internacionals del sector del comerç.



C. Reunions

Durant l'any 2009, la **Comissió de Comerç Interior del Consell de Cambres de Catalunya** va realitzar les següents reunions:

- 11 de març

A la Cambra de comerç de Valls: Reunió de la Comissió

Transposició de la directiva de serveis de la Unió Europea. Estat de la qüestió i posicionament de les cambres catalanes.

Regulació de diversos serveis comercials: ordenances i plan d'usos.

Zones d'excel·lència comercial.

Acord empresarial en l'àmbit del consum: propostes.

Estudi d'inserció d'alumnes de formació professional del mòduls de comerç.

- 17 de juny

Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa.

Reunió ordinària de la Comissió:

Informe del senyor President.

Conveni amb la Generalitat pel 2009.

Creació del "Consorci de Comerç de Catalunya".

Informe de representants a organismes.

Presentació de l'Observatori del Comerç i la Distribució de la Direcció General de Comerç, a càrrec de la senyora Maite Forner, Coordinadora de l'Observatori.

- 16 de setembre

Cambra de Comerç i Indústria de Lleida.

Estat de l'avantprojecte de llei d'equipaments comercials de la Generalitat.

Representació al Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya.

Impacte específic per al comerç de la prevista pujada del tipus de l'IVA.

- 24 de novembre

Cambra de Comerç i Indústria de Reus. L'Espluga de Francolí.

Estat de la transposició de la Directiva de serveis a Catalunya.

Representació al Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya



Reunions Comissió Comerç Interior de Lleida

- 13 de març

Elecció del premi Cambra 2009 al Comerç.

- 10 de setembre

Línies d'acció del conveni amb la Generalitat al 2009.

Informació sobre l'enquesta de clima econòmic de les Terres de Lleida.

Elaboració del pressupost d'activitats de la Comissió de l'any 2009.

Informació de la senyora Presidenta en relació a la nova directiva de serveis.

Anàlisi de la situació econòmica actual i la seva influència en el comerç.

D. Cartells indicatius dels dies d'obertura a les festes de Nadal.

Per als dies festius d'obertura de Nadal, el Servei de Comerç va elaborar i distribuir cartells indicatius d'aquests dies, per penjar-los als establiments de tots els comerços de Lleida i província.

E. Conveni amb ANCECO

El 3 de novembre de 2004 es signà el conveni de col·laboració amb ANCECO (Associació nacional de centrals de Compra), durant aquest any 2009 s'ha continuat col·laborant, informant i sensibilitzant sobre la importància de les centrals de compra en el moment actual.

F. Borsa de dependents de comerç

Donada la dificultat actual que existeix en el sector del comerç a l'hora de poder trobar i contractar gent preparada per treballar, i convençuts que la formació és una eina clau per a millorar la competitivitat de l'empresa de qualsevol sector, i que el comerç, no n'és una excepció, la Cambra crea la sexta edició de la "**BORSA DE DEPENDENTS DE COMERÇ**" amb la voluntat de facilitar a tots els empresaris de comerç que necessitin contractar gent, puguin adreçar-se a la nostra Institució i trobar dependents entre les persones que la Cambra ha seleccionat.



5.2. Departament de Comerç Internacional

La Llei 3/93 de Cámaras Oficiales de Comercio, Indústria y Navegación i per una altra banda la Llei 14/2002 de les Cambres de Comerç Catalanes que estableix l'obligatorietat de desenvolupament del Pla Cameral d'Internacionalització de les empreses catalanes determinen el marc regulador de la nostra entitat.

Per tant, la internacionalització de les empreses de Lleida esdevé un dels objectius prioritaris de la nostra Institució. Amb l'objectiu de contribuir a aquest fi són diversos els instruments que posem a disposició de les empreses lleidatanes a fi d'aconseguir una major internacionalització.

És en aquest sentit que, a nivell nacional es va constituir el "Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones", que pretén ser una guia dels serveis que les Cambres de Comerç posen a disposició de les empreses i al mateix temps un instrument de coordinació amb altres administracions que treballen a favor de la internacionalització.

El "Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones" permet que cada Cambra de Comerç i Indústria determini quines seran les seves actuacions prioritàries a favor de la internacionalització, de les empreses de la seva demarcació territorial, si bé es defineixen tres línies bàsiques de treball, que són:

- **Promoció exterior**
- **Formació**
- **Informació i assessorament**

L'estructura actual dels serveis del Departament de Comerç Internacional de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida segueixen les línies anteriors.

En els apartats següents passem a analitzar les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2009, tot avançant que s'han realitzat accions de promoció internacional a un total de 23 països amb la participació total de 98 empreses, 15 activitats formatives amb l'assistència de 148 empreses i que s'ha prestat el servei d'informació i assessorament a totes aquelles empreses importadores i exportadores de Lleida que ho han requerit.

Complementàriament a aquesta tasca d'informació, formació i diversificació de les exportacions, en el decurs de l'any 2009 s'ha continuat treballant en la promoció de la iniciació a l'exportació d'empreses de Lleida, mitjançant el programa **NEX PIPE 2000** en el que hi han participat 6 empreses de Lleida. Per una altra banda, una empresa s'ha acollit al programa de **Seguiment del PIPE**, adreçat a empreses que ja han finalitzat totes les etapes del programa NEX PIPE 2000, consistent en una sèrie d'ajudes econòmiques a empreses que havent finalitzat el NEX PIPE 2000 presentin un nou pla de promoció internacional.



5.2.1. Promoció Exterior

En aquesta àrea de treball, la Cambra de Comerç de Lleida, mitjançant l'organització de diferents tipus de trobades empresarials, facilita que les empreses exportadores de Lleida coneguin de forma més directa els importadors potencials dels seus productes a l'estranger.

Un dels principals objectius de la Cambra de Comerç de Lleida és potenciar la internacionalització entre les empreses lleidatanes. Amb aquesta intenció, posem un ampli ventall d'eines a disposició de l'empresariat amb el fi de facilitar al màxim el seu procés d'expansió, tant pel que fa a la potenciació de les exportacions com als projectes d'implantació a l'exterior.

Al llarg de l'any 2009, la Cambra de Lleida ha organitzat 6 missions comercials directes a un total de 13 països en les que hi han participat 42 empreses, així com l'organització d'un Showroom Agroalimentari de productes de Lleida a Hèlsinki (Finlàndia) amb la participació de 14 empreses. D'altra banda, també es va realitzar en el mes de maig una missió comercial inversa d'importadors de fruita de Finlàndia, Suècia, Dinamarca i Bèlgica en la que hi varen participar 17 empreses nacionals i 8 d'estrangeres. En el mes de juny es va organitzar una segona missió comercial inversa. En aquesta ocasió, d'importadors de productes d'alimentació d'Àfrica del Sud, Austràlia i Nova Zelanda, amb la participació de 10 empreses exportadores i 7 d'importadores. Finalment, en el mes de setembre es va organitzar una tercera missió comercial inversa. En aquesta ocasió, d'importadors de maquinària agrícola i altres subministres per a l'agricultura de Sèrbia, Croàcia i Montenegro amb la participació de 12 empreses exportadores i 15 d'importadores.

Complementàriament s'ha donat informació de les activitats de promoció internacional que han realitzat la resta de Cambres de Comerç Espanyoles, facilitant d'aquesta manera que les nostres empreses poguessin participar en aquelles accions que els hi fossin d'interès.

Tot seguit passem a analitzar amb més detall les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2009.



5.2.1.a. Missions Comercials

Les missions comercials són viatges de prospecció de mercat que organitzats i coordinats per la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida permeten que empreses exportadores puguin iniciar relacions comercials amb empreses estrangeres mitjançant la realització d'entrevistes individualitzades amb importadors. Des del Departament de Comerç Internacional de la Cambra de Comerç de Lleida i mitjançant col·laboradors en el país de destí es realitza el següent treball:

- Estudi de mercat sectorial per cada empresa en el país destí de la missió comercial.
- Organització d'una agenda de treball individualitzada amb importadors locals, d'acord a les necessitats de cada empresa.
- Assistència d'un tècnic de la Cambra en el decurs de la missió comercial.
- Resolució de consultes sobre temes aranzelaris i d'accés al mercat.

Els objectius de les empreses que participen en les nostres missions poden ser molt variats si bé els més generals són:

- Recerca d'importadors i distribuïdors
- Recerca de socis industrials o comercials
- Transferència de tecnologia
- Prospecció d'un nou mercat a fi de conèixer les seves possibilitats comercials.

El detall que realitzem a continuació és una breu valoració de les missions comercials que la Cambra de Comerç de Lleida ha dut a terme en el decurs de l'any 2009.

► Missió Comercial a Marroc i Tunísia

En el decurs del mes de març de 2009 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Marroc i Tunísia la qual comptava amb el patrocini econòmic del COPCA, i en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

Itinerari:	Tunis, Casablanca
Data de realització:	Del 22 al 27 de febrer de 2009
Col·laborador:	VSI Consulting a Tunis i Oficina Econòmica i Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Casablanca.



• **Relació d'empreses:**

EMPRESA	SECTOR
TECNICAS MECANICAS ILERDENSES, S.L.	Maquinària ensacat i paletitzat
BRAU, S.A.	Perfils metàl·lics
SPARFOLD	Maquinària envasat
GRUP CABEROL	Fruita
SAT FRUITES D'ALCARRÀS	Fruita
MASANES SUMINISTROS INDUSTRIALES	Subministres industrials
COTECNICA, S.C.C.L.	Alimentació animal

Representant Cambra Lleida: Sr. Jordi Quejido i Culleré
Cap del Departament de Comerç Internacional

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multisectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

El mercat marroquí és sense cap mena de dubte un dels principals destins de les exportacions que es realitzen des de Lleida fora de la Unió Europea. Concretament, entre el mes de gener i de setembre de 2008 s'hi van realitzar exportacions per valor de gairebé 10 milions d'euros, esdevenint el 8è mercat de fora de la Unió Europea que rep més productes lleidatans. Per la seva part, les exportacions de Lleida a Tunísia tenen una evolució fortament creixent en els últims anys. Concretament, en els dos últims anys han augmentat un 90%.

La proximitat geogràfica així com la complementarietat de les economies, fan de Marroc i Tunísia mercats de grans oportunitats. En el cas de Marroc, aquestes van lligades a les necessitats d'un país en què l'agricultura continua tenint un pes molt elevat en la seva economia. No obstant, la seva creixent diversificació i el desplegament del desarmament aranzelari obren oportunitats de negoci en tots els sectors.

La coordinació de les agendes de treball, que cal valorar com a molt positives, van estar coordinades per la consultora VSI Consulting a Tunísia i l'Oficina Econòmica i Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Casablanca.



► Missió Comercial a Àustria i Eslovàquia

Itinerari:	Viena - Bratislava
Data de realització:	Del 30 de març al 3 d'abril de 2009
Col·laborador:	Oficines Econòmiques o Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Viena i Bratislava

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
TALLERS GILI 98, S.L.	Maquinària agrícola
TORRONS I MEL ALEMANY, S.A.	Torrans i mels
SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS, S.A.	Fertilitzants agrícoles
OLEIA ALIMENTARIA	Oli d'oliva
STANDARD HIDRAULICA, S.A.	Valvuleria
TECNICAS MECANICAS ILERDENSES, S.L.	Maquinària ensacat i paletitzat
GRUP PONS, S.A.	Varis alimentació

Representant Cambra Lleida: Sra. Laia Galindo i Arbonés
Departament de Comerç Internacional

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multisectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

En aquesta ocasió els nostres col·laboradors a destí van ser l'Oficina Econòmica i Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Viena i Bratislava, a qui cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

El mercat austríac és el quart país amb major poder de compra de la Unió Europea. Aquest fet fa que amb els seus 8 milions i mig d'habitants sigui un mercat molt interessant per les empreses de Lleida, les quals l'any 2007 hi van exportar per valor de més de 7 milions d'euros. És important destacar que un dels sectors amb un potencial d'introducció al mercat austríac més elevat és l'agroalimentari, sobretot els productes ecològics.

D'altra banda, Eslovàquia és un mercat de sis milions d'habitants amb una importació creixent. Concretament, les exportacions de Lleida amb destí a Eslovàquia han augmentat un 66% en els últims tres anys.



► Missió Comercial a Estònia, Letònia i Lituània

Itinerari:	Tallin, Vilnius i Riga
Data de realització:	20 al 24 d'abril de 2009
Col·laborador:	Forum Development

Del 20 al 24 d'abril de 2009 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Estònia, Letònia i Lituània en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

· Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
TRANSPORTS TARRAGONA, S.L.U.	Transport terrestre
SALARO, S.A.	Mobiliari audio / vídeo
COFRI, S.A.	Fruita
MAQUINARIA AGRÍC. SEGUES, S.L.	Maquinària agrícola
INDUSTRIAS MURTRA, S.A.	Decoració per la llar
SEDAL, S.A.	Fontaneria
VYC INDUSTRIAL, S.L.	Valvuleria i caldereria

Representant Cambra Lleida: Sr. Jordi Quejido i Culleré
Cap del Departament de Comerç Internacional

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multisectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

El nostre col·laborador a destí va ser l'empresa d'assessoria i consultoria Forum Development a través de les seves oficines a Tallin, Riga i Vilnius, als que cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

Tot i tractar-se de mercats amb pocs habitants i encara amb una forta dependència del mercat rus (sobretot Estònia), són mercats que en els darrers anys han sofert un impuls econòmic molt important i que poden tenir una demanda interessant de cara al futur, sobretot en productes de consum.



► Missió Comercial a Rússia

Itinerari:	Moscou i Sant Petersburg
Data de realització:	25 al 29 de maig de 2009
Col·laboradors:	Forum Development

· Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
GRUPO ALIMENTARIO ARGAL, S.A.	Productes carnis
COFRI, S.A.	Fruita
MAQUINARIA AGRÍC. SEGUES, S.L.	Maquinària agrícola
SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS, S.A.	Fertilitzants agrícoles
CASTELL DEL REMEI	Vins
UQUIFA, S.A.	Farmacèutic

Representant Cambra Lleida: Sr. Jordi Quejido i Culleré
Cap del Departament de Comerç Internacional

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multisectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

El nostre col·laborador a destí va ser l'empresa d'assessoria i consultoria Forum Development a través de la seva oficina a Sant Petersburg, a qui cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

La Missió Comercial es va centrar en els dos principals pols econòmics del país: Moscou i Sant Petersburg. Es tracta d'un mercat que tot i que la situació actual ha frenat les dades positives que Rússia venia oferint els últims anys, continua essent un mercat molt interessant per l'exportació dels productes catalans: s'ha de tenir en compte que el els últims 5 anys el consum ha crescut més d'un 80% i el PIB més d'un 70%.



► Missió Comercial a Emirats Àrabs Units, Kuwait i Bahrein

Itinerari:	Manama - Dubai - Kuwait
Data de realització:	24 d'octubre al 2 de novembre de 2009
Col·laborador:	Oficines Econòmiques i Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Riad i a Dubai

· Relació d'empreses:

EMPRESES

ALEXAN ARTESA, S.L.
NUTRICOR, S.L.
STANDARD HIDRAULICA, S.A.
MARCO DACHS, S.A.
EUROPEAN SECURITY FENCING, S.L.
MENADIONA, S.A.
INDULLEIDA, S.A.

SECTOR

Alimentació animal
Nutrició animal
Aixetes i accessoris
Material escolar i d'oficina
Tancaments perimetrals
Productes químics
Derivats de la fruita

Representant Cambra Lleida: Sr. Jordi Quejido i Culleré
Cap del Departament de Comerç Internacional

Aquesta acció va tenir un caràcter multisectorial, fet pel que van participar-hi empreses de béns de consum, productes agroalimentaris i productes industrials.

Tot i que Emirats Àrabs probablement en són l'excepció, els mercats d'Orient Mitjà gaudeixen d'economies que probablement no estan tant afectades per la crisi econòmica global com poden estar-ho altres mercats. Si que és cert que Dubai està tocant fons degut a haver basat la seva economia en la construcció i el turisme en els últims anys, però existeix una gran varietat de mercats propers com Bahrein, Kuwait o altres mercats no visitats durant la missió com Qatar o Oman que en aquests moments encara ofereixen bones possibilitats de negoci.

La coordinació de les agendes de treball de les empreses participants en aquesta missió comercial va ser duta a terme per les Oficines Econòmiques i Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Riad (agendes a Bahrein i Kuwait) i a Dubai, amb una valoració molt positiva de les agendes.



► Missió Comercial a Mèxic

Itinerari:	Mèxic DF
Data de realització:	22 al 28 de novembre de 2009
Col·laborador:	VSI Consulting

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
DOLSET CONSTR. AGRICOLAS E IND, S.A.	Maquinària agrícola
PRECOCINADOS ANGEL BOSCH, S.L.	Aliments precuinats
BIOVERT, S.A.	Fertilitzants
MARCO DACHS, S.A.	Material escolar i d'oficina
LABORATORIOS SERRA PAMIES, S.A.	Productes cosmètics
CYCOBOX, S.L.	Embalatges
DISEÑO DE CONTENEDORES Y EMBALAJES	Embalatges

Representant Cambra Lleida: Sr. Jordi Quejido i Culleré
Cap del Departament de Comerç Internacional

Inicialment aquesta acció estava prevista a Mèxic i Cuba, però els problemes de cobrament que es van viure amb empreses de Cuba des de mitjans d'any, van fer que es decidís anul·lar la part de Cuba i deixar-la per un altre exercici.

Aquesta missió va tenir un caràcter multisectorial, fet pel que van participar-hi empreses de béns de consum, productes agroalimentaris i productes industrials.

Mèxic amb una població de 110 milions d'habitants, 20 dels quals a la zona de Mèxic DF, és un dels mercats amb més potencial de la zona d'Amèrica Central. Concretament, és el tercer país no comunitari on les empreses de Lleida exporten més. L'any 2008 el volum d'exportació va superar els 22 milions d'euros, més del doble que en l'any 2007.

La coordinació de les agendes de treball de les empreses participants en aquesta missió comercial va ser duta a terme per l'oficina de l'empresa de consultoria VSI Consulting a Mèxic.

5.2.1.b. Missions Inverses

► Missió Inversa Bèlgica, Dinamarca, Finlàndia i Suècia

Data de realització: 5, 6 i 7 de maig de 2009

Col·laborador: Prodeca

• Empreses participants nacionals:

- Frutas Susagna, S.A.
- Fruites Caberol
- Bitemca
- Frubelsa
- Fruites Queralt, S.A.
- Frulesa
- Coselva
- Agrufruto, S.A.
- Costa Brava Fruticultors
- Fruites de Ponent, S.C.C.L.
- Copa Trading, S.A.
- Seros Fruites, S.C.C.L.
- Actel
- Dasben
- Frutas Rius
- Font Badia
- Fruites Sant Miquel

• Empreses belgues:

- Centralfruit
- Calsa
- Zeghers

• Empreses finlandeses:

- Satotukku Oy
- Scan Iberica
- STC Iberica

• Empreses sueques:

- Ewerman

• Empreses daneses:

- Tholstrup

Aquesta missió comercial fou organitzada conjuntament amb PRODECA, qui a més fou l'entitat encarregada de la selecció de les empreses importadores de fruita potencialment interessades en mantenir reunions amb productors i exportadors de fruita de Lleida.

Fruit de la tasca realitzada vam convidar un total de 8 importadors de fruita que van mantenir entrevistes individualitzades amb un total de 17 empreses lleidatanes.

La selecció d'aquests mercats va venir motivada, entre altres motius, perquè els països escandinaus són uns grans consumidors de fruita. L'any 2008 en van importar 388 tones, de les quals només 18 eren originàries d'Espanya, i només 4 de Lleida. El seu principal proveïdor és Holanda, que com se sap és al seu torn un gran importador de fruita de Lleida. En aquest sentit, vam considerar important per les empreses de Lleida poguessin oferir la fruita directament als mercats escandinaus. D'altra banda, Holanda i Bèlgica també són grans importadors de fruita. L'any 2007 van importar 680 ò 380 tones de fruita respectivament. Malauradament, a Holanda només un 12% procedien d'Espanya i un 9% a Bèlgica.



Com a conclusió, cal esmentar que les possibilitats d'introducció de la fruita de Catalunya en aquests mercats, i per conseqüència l'augment de quota de mercat són elevades.

► Missió Inversa d'Àfrica del Sud, Austràlia i Nova Zelanda

Data de realització: 19 de juny de 2009

Col·laboradors: Centre de Promoció de Negocis d'ACC10 a Johannesburg i a Sidney

· Empreses participants nacionals:

- Torrons Alemany, S.A.
- Cal Valls
- Oleia Alimentaria
- Tros de Sort
- Grupo Alimentario Argal, S.A.
- Oleum Flumen, S.L.
- Euroaliment (Grup Pons), S.L.
- Conserves Ferrer
- Fair Trade & Ecologic Gourmet Food Products, S.L.
- Oriol Balaguer, S.L.

· Empreses australianes:

- Raw Materials
- Idea Food
- Jose Fernandez

· Empreses sudafricanes:

- M&L
- Mediterranean Delicacies
- Corne Delli

· Empreses novazelandeses:

- Sabato

Aquesta missió comercial fou organitzada conjuntament amb les Cambres de Comerç de Girona i de Tortosa. Així mateix, vam comptar amb la col·laboració dels Centres de Promoció de Negocis d'ACC10 a Johannesburg i Sidney com a entitats encarregades de la selecció de les empreses importadores de productes d'alimentació potencialment interessades en mantenir reunions amb productors i exportadors de Lleida.

Fruit de la tasca realitzada vam convidar un total de 7 importadors que van mantenir entrevistes individualitzades amb un total de 10 empreses lleidatanes.



► Missió Inversa de Sèrbia, Croàcia i Montenegro

Dates de realització: 25 i 26 de setembre de 2009

Col·laboradors: Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Zagreb i Belgrad

• Empreses participants nacionals:

- Maquinaria Atomizadora (MAKATO)
- Tallers Gili 98, S.L.
- Maquinària Agrícola Segues, S.L.
- Mila Maquinaria Agrícola, S.A.
- Jympa 1971, S.L.
- Sustainable Agro Solutions, S.A.
- Agric Bemvig, S.A.
- Biovert, S.A.
- Arcusin, S.A.
- Tallers Vicens, S.A.
- Central Agrícola Bovi, S.L.

• Empreses sèrbies:

- Masferg Agro, doo
- Agro Cesla
- Agropanonka MTZ Finke
- Agritechnicom, doo
- Almex, doo

• Empreses montenegrines:

- Agro Auto, doo
- Rad Project, doo

• Empreses croates:

- Agroopskrba - Matej, doo
- Oro International
- Findri
- Gea 90
- Poljopromet, doo
- Inter Motor, doo
- Fil B Is Projekt, doo
- Trgo-Gea, doo

Aquesta missió comercial fou organitzada amb la col·laboració de les Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Belgrad i Zagreb com a entitats encarregades de la selecció de les empreses importadores de maquinària i equipaments per a l'agricultura potencialment interessades en mantenir reunions amb productors i exportadors de Lleida.

Fruit de la tasca realitzada vam convidar un total de 15 importadors que van mantenir entrevistes individualitzades amb un total d'11 empreses lleidatanes.



► Showroom Agroalimentari de Lleida a Hèlsinki (Finlàndia)

Data de realització: 16 de juny de 2009

Col·laboradors: Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Copenhaguen

· Relació d'empreses:

EMPRESES

AGROLES, S.C.C.L.
BADIA VINAGRES, S.L.
S.A.T. 1717 "CAL VALLS"
CASTELL DEL REMEI, S.L.
CÈRVOLES CELLER, S.L.
EMBOTITS ESTAMARIU, S.L.
CAFES BATALLA
OLEIA ALIMENTARIA
TORRONS I MEL ALEMANY, S.L.
PERA DE LLEIDA
MURGACA, S.A.
XOP CONSERVES DE PONENT, S.L.
L'OLIVERA
VINYA ELS VILARS
COSTERS DEL SIÓ

SECTOR

Olis d'oliva i fruits secs
Vinagres i agredolços
Conserves ecològiques
Vins
Vins
Embotits
Fruits secs
Oli d'oliva
Torrans i mel
Fruita
Carnis
Bolets i altres productes alimentaris
Vins
Vins
Vins

Aquesta acció fou organitzada amb la col·laboració del Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Hèlsinki, com a entitat encarregada de la selecció de les empreses holandeses potencialment importadores dels productes que representaven les empreses lleidatanes.

Es tracta d'un tipus d'acció que es va decidir repetir després de l'èxit que va tenir la primera edició del Showroom a Malmö (Suècia). Aquesta acció consisteix en apropar els productes de Lleida a altres mercats a través de la presència de les empreses de Lleida al país, tot oferint als empresaris locals la possibilitat de degustar la nostra gastronomia.

El finlandès és un mercat en que hi existeix una cultura de consum de productes agroalimentaris de qualitat força elevada i sobretot creixent, i cada dia es valora de forma més positiva la gastronomia mediterrània.



Les exportacions catalanes de productes alimentaris a Finlàndia van arribar l'any 2008 als 20 milions d'euros, produint-se un augment del 33% durant els últims 4 anys, i sobretot amb unes perspectives de creixement considerables. Això, lligat a que en aquest mercat hi existeix una cultura de consum de productes agroalimentaris de qualitat on cada dia es valora de forma més positiva la gastronomia mediterrània i concretament la catalana, fa que creguem que es tracta d'un mercat amb un gran potencial.

Durant la jornada, es va oferir als empresaris, restauradors i premsa gastronòmica de Finlàndia, la possibilitat de tastar els productes de Lleida mitjançant la degustació d'una sèrie de "tapes" elaborades per l'ocasió. Al mateix temps van tenir la possibilitat d'entrevistar-se amb els responsables de cadascuna de les empreses productores dels ingredients utilitzats.

L'acte va finalitzar amb un sopar de cloenda en el qual hi van participar representants de les autoritats locals.

Fruit de la tasca realitzada van ser presents a l'acte un total de 40 empresaris representatius del sector alimentari de Finlàndia.



5.2.2. Informació i Assessorament

- INFORMACIÓ EN COMERÇ INTERNACIONAL

La informació i l'assessorament especialitzat esdevenen cada cop més factors claus en el camí de la internacionalització. Conèixer les característiques dels nostres mercats objectiu, les dificultats que ens podem trobar així com informació comercial de primera mà, són necessitats prioritàries.

Dins d'aquesta àrea el que pretenem és donar resposta a totes aquelles consultes que les empreses exportadores es plantegen i l'objectiu final és resoldre els dubtes de la manera més acurada possible, per aquesta raó disposem de diferents fonts d'informació que posem a l'abast de les empreses lleidatanes com:

- Bases de dades d'informació comercial i directoris d'empreses de pràcticament tots els països (Base de dades Kompass)
- Bases de dades d'informació sobre fires de qualsevol sector en qualsevol país
- Servei de recerca d'informació especialitzada en comerç internacional a Internet (programa C@BI)
- Servei d'autoconsulta on-line a internet (programa C@SCE).
- Servei de recerca d'informació legal d'àmbit comunitari (programa Euro Info Centre)
- Informació aranzelària i fiscal a la importació (Bases de dades TARIC)
- Informació sobre tràmits a l'exportació
- Un ampli fons bibliogràfic que recull informació sobre països i possibilitats comercials personalitzat per a diferents sectors.
- Accés a múltiples fonts d'informació especialitzada en comerç internacional disponible a Internet (<http://www.cambralleida.com/?Seccio=internacional&Tema=+>)



Complementàriament a la resolució de consultes que les empreses ens venen plantejant, el departament de comerç internacional compta amb altres instruments que tenen com a objectiu mantenir als nostres exportadors informats en tots aquells temes que fan referència al comerç internacional i les diferents accions de promoció internacional, com per exemple:

1. Revista Comerç Exterior del Consell de Cambres Catalanes.

Aquesta publicació es distribueix mensualment als principals exportadors catalans informant-los de diferents temes: Notes de mercats i informes sectorials, novetats relacionades amb el comerç internacional, activitats de les Cambres Catalanes, oportunitats comercials i legislació internacional.

2. Newsletter de Comerç Exterior publicat mensualment per la Cambra en la que bàsicament s'informa de les activitats del Departament de Comerç Exterior així com també s'adjunta informació d'interès per l'empresa exportadora com novetats legislatives, properes accions de formació i promoció internacional.

Adicionalment el departament de comerç internacional de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida fa un seguiment mensual de la **Balança Comercial de Lleida**, elaborant-ne al final de cada exercici un estudi valoratiu, que pel que fa a l'any 2008 resumim breument en els següents punts:

- En el decurs de l'any 2008, les exportacions continuen essent el motor de la balança comercial, superant com ja va succeir l'any 2007 els 1.000 milions d'euros, concretament arribant als 1.327,89 milions d'euros amb un creixement del 17,15% respecte l'any 2007 i del 28,24 % respecte l'any 2006.
- En les importacions es registra un descens gairebé insignificant, concretament del 0,28% respecte l'exercici anterior, arribant als 792,36 milions d'euros.
- Fruit d'aquesta tendència, la Balança Comercial de Lleida de l'any 2008 presenta un superàvit comercial de 535,53 milions d'euros (és a dir la xifra d'exportació de les empreses de Lleida és superior en 535,53 milions d'euros a les importacions) amb una ràtio de cobertura del 167,59%.
- De tota manera cal destacar que tant les exportacions com les importacions de Lleida han arribat de nou al seu màxim històric, fet aquest que garanteix la voluntat d'internacionalització de les nostres empreses.



- Per productes destaquen:

EXPORTACIONS

Fruita i transformats	327,32
Oli d'oliva	176,28
Automoció	69,97
Medicaments	56,50
Carn de porcí	63,31
Paper i cartró	43,75
Altres olis vegetals	42,55
Metalls i aliatges	42,09
Hortalisses i farratges	38,81
Manufactures de guix	21,86
Maquinària agrícola	19,72
Electrodomèstics	19,37
Aparells d'il·luminació	19,25
Cervesa de malta	17,85
Carn d'oví	14,46
Subtotal	973,09
Altres	354,80
Total	1327,89

* Xifres en milions d'euros

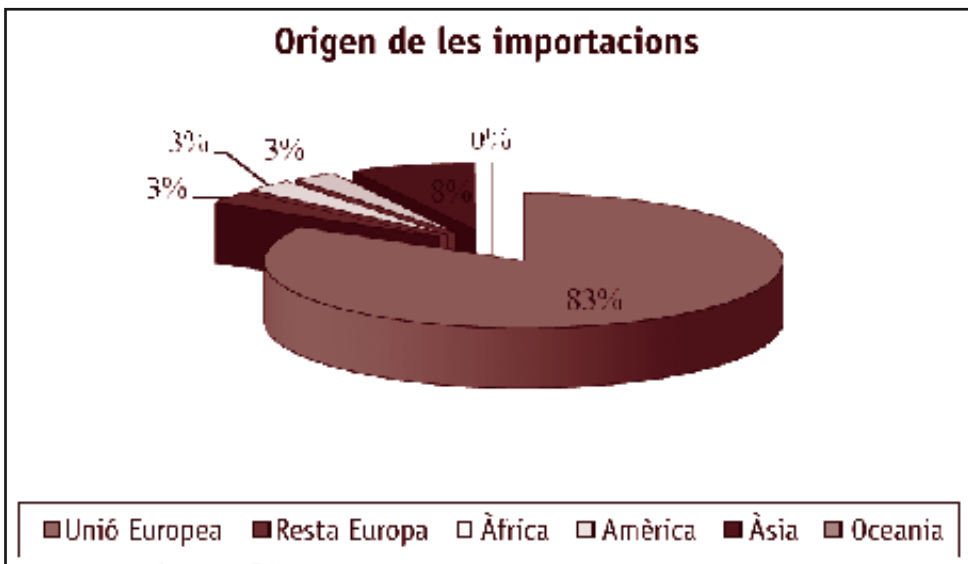
IMPORTACIONS

Cereals	101,10
Cèl·lules fotovoltaïques	53,01
Metalls i man. metàl·liques	39,59
Tèxtil i calçat	29,59
Llavors	28,99
Productes lactis	28,21
Oli d'oliva	27,34
Paper i cartró	25,12
Fruita i derivats	17,61
Animals bovins vius	15,88
Manufactures de guix	15,80
Fusta	15,48
Dipòsits i bidons	14,65
Automoció	14,62
Aparells d'il·luminació	14,21
Subtotal	441,20
Altres	351,16
Total	792,36

- Per sectors, l'agroalimentari continua essent el més important suposant un 53,75% del total de les operacions de compravenda internacional, seguit pels productes industrials i primeres matèries amb un 35,93% i el de béns de consum amb un 10,32%.

- Anàlisi per àrees geogràfiques:

	EXPORTACIONS	IMPORTACIONS
Unió Europea	956,66	661,36
Resta Europa	136,63	23,31
Àfrica	48,07	23,68
Amèrica	99,26	21,57
Àsia	76,39	62,05
Oceania	10,88	0,40
Total	1.327,89	792,36



Com es pot veure en els gràfics anteriors els països europeus són els nostres principals socis comercials representant el 82,33% de les nostres exportacions i el 86,41% de les nostres importacions, destacant la importància de la Unió Europea, ja que representa el 72,29% de les nostres exportacions i el 83,47% de les importacions.



- ASSESSORAMENT PERSONALITZAT

Cada cop són més les empreses que requereixen d'un assessorament especialitzat en el camp del comerç internacional. Igualment, cada cop és més variada la temàtica de les consultes essent més difícil realitzar una descripció de totes elles, si bé les més habituals són:

- Comerç Intracomunitari
- Tràmits duaners amb tercers països
- Tràmits administratius relacionats amb la compra-venda internacional
- Incoterms i logística
- Requisits d'accés a mercats exteriors
- Contractació internacional
- Fiscalitat aplicable a les compres/vendes intracomunitàries i a les exportacions/importacions
- Informació aranzelària
- Inversions a l'estranger
- Ajudes a la promoció internacional

- PROGRAMA NEX PIPE

Finalment cal realitzar un comentari especial respecte el Programa NEX PIPE 2000. Aquest programa consisteix en un assessorament individualitzat a empreses que volen iniciar-se en l'exportació, raó per la que es posa a disposició de l'empresa en una primera fase del programa un tutor que té per finalitat fer reflexionar l'empresa sobre la seva estructura i funcionament per tal de comprovar que aquests són positius per iniciar la internacionalització de l'empresa. Posteriorment, s'incorpora la figura d'un consultor extern especialitzat en comerç internacional, amb la finalitat de formar i assessorar a l'empresa en les primeres etapes de la seva internacionalització i ajudar-les a definir la selecció adient de mercats d'exportació així com definir el seu pla específic de promoció en cada un d'aquests mercats.

El programa NEX PIPE és una iniciativa conjunta del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA), de l'*Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)* i de les Cambres de Comerç.



En el decurs de l'any 2009 les empreses de Lleida que han començat aquest programa d'iniciació a l'exportació han estat:

Empresa

Centre d'Assessoria Dr. Ferrer, S.L.
Control y Accesos, S.L.
Oleia Alimentaria, S.L.
Textil Elàstic, S.A.

Sector

Assessorament agrícola
Automatismes per a portes
Oli d'oliva
Productes elàstics ortopèdics i
esportius

Companyia de Comediants
La Baldufa, S.C.C.L.
Pet Food Ingredients, S.L.

Espectacles teatrals
Farines i greixos de carn

Com a instrument que continuï facilitant la internacionalització de les empreses que finalitzin les etapes del programa NEX PIPE 2000 en el mes de novembre de 2003 es va signar el programa de **Seguiment PIPE** que té com objectiu contribuir a què aquestes empreses puguin continuar gaudint de l'ajuda econòmica a fi de desenvolupar el seu pla d'internacionalització. Durant aquest any 2009, una empresa s'ha incorporat al programa. Concretament ha estat l'empresa Correctores Vitaminicos, S.A. dedicada a la fabricació de productes per a nutrició animal.



5.3. Departament de Promoció Industrial

5.3.1. Serveis

• INFORMACIÓ I ASSESSORAMENT

- Informació d'Ajuts en temes de:

- Recerca i desenvolupament
- Innovació tecnològica
- Qualitat
- Medi Ambient
- Diagnòsics empresarials
- Nova Creació d'Empreses
- Sòl Industrial

- **Finançament:** La Cambra informa de les diferents línies de finançament públic existents per a les empreses de la seva demarcació.

- **Informes comercials:** Mitjançant les bases de dades AXESOR i CAMERDATA que ofereixen tota la informació comercial i financera a nivell nacional i internacional de potencials clients i proveïdors permetent a les empreses disminuir els seus riscos.

- **Informació de potencials clients i proveïdors:** A través de les bases de dades de KOMPASS i CAMERDATA empreses ja sigui a nivell nacional com a internacional.

- **Localització industrial:** Informació i assessorament de tota l'oferta de sòl industrial existent a les nostres comarques així com també les infraestructures existents en cadascun dels municipis a través de la base de dades www.lleidasolindustrial.com

- **Assessorament per la creació de noves empreses:** El departament disposa d'un servei d'assessorament en la creació de noves empreses. La tasca del servei és ajudar l'emprenedor en l'anàlisi de la viabilitat del seu futur negoci, informació de mercat, estratègies d'implantació i tràmits administratius i recerca de línies de finançament per la implantació del projecte.

- **Informació de fires:** Aquest servei proporciona informació de les fires d'àmbit nacional, provincial i comarcal.

- **Servei de Propietat Industrial:** La propietat industrial són una sèrie de drets que es confereixen al titular d'una marca o una patent, que és com es designen genèricament aquests drets.



Els serveis ofertats són d'assessorament i tramitació de:

- Marques, noms comercials, rètols d'establiments
- Patents i model d'utilitat.
- Propietat intel·lectual (drets d'autor)
- Registre de noms de domini i contractes d'internet
- Contractes de Transferència de Tecnologia.
- Contractes amb personal laboral per al tractament dels drets empresarials de propietat industrial i intel·lectual
- Dret de la competència i dret de la publicitat
- Topografies de semiconductors
- Varietats vegetals
- Certificats complementaris de protecció
- Denominacions d'origen

- Servei PUNT D'INFORMACIÓ DE LA XARXA PIDÍ



La Cambra de Comerç de Lleida ha estat homologada per a formar part de la Red PIDÍ, xarxa de suport al R+D+I a través de punts d'informació situats en organismes de suport a les empreses com les Cambres de Comerç de Lleida.

La tasca d'aquest servei és:

- Facilitar a les empreses l'accés a les fonts de finançament de la R+D+I.
- Implantar canals de comunicació cap a les empreses físics i telemàtics que ajudin a trobar el finançament necessari per a desenvolupar activitats de R+D+I.

La Cambra per facilitar aquest servei compta amb el suport del CDTI (*Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial*) i també de la Dirección General de PYMES.

• FORMACIÓ:

La tasca del departament en matèria de formació es fonamenta en l'organització de:

- Cursos presencials
- Seminaris d'Innovació
- Seminaris de Competitivitat
- Jornades informatives
- Formació a distància



La filosofia del departament en matèria de formació va adreçada a donar respostes concretes a les problemàtiques més comunes en la gestió de petites i mitjanes empreses.

El disseny de la formació es fonamenta en 2 grans blocs: el primer concentra un bloc de cursos de llarga durada i adreçats a potenciar la formació i el reciclatge general en àrees funcionals de l'empresa, d'empresaris, gerents i càrrecs directius.

El segon gran bloc, es centra principalment en seminaris curts molt especialitzats, que venen a resoldre qüestions i problemàtiques molt concretes, així com també adreçats a potenciar aquelles habilitats directives necessàries per a potenciar la gestió empresarial.

També dirigim la nostra formació vers aquelles activitats de difusió i sensibilització, que poden afectar als diferents sectors empresarials en diferents àmbits: normativa específica, fiscalitat, etc.

Davant la situació econòmica per la que estem travessant hem volgut dissenyar un programa específic per ajudar les nostres empreses a **“Com treballar en temps de crisi”**. Hem dissenyat una metodologia eminentment pràctica on els participants aconseguen traçar un mapa de ruta estratègic i de gestió per afrontar amb èxit una conjuntura de crisi econòmica i financera. Es tractava d'oferir les eines claus per poder fer front a un escenari econòmic desfavorable amb l'objectiu de localitzar i corregir els punts febles de la nostra gestió empresarial, però també identificar les noves oportunitats de negoci. En aquest programa hi ha participat un total de 18 empreses de diferents sectors d'activitat de les nostres Terres.

• **PROMOCIÓ INDUSTRIAL**

La tasca de la Cambra pel que fa referència a Promoció Industrial es fonamenta en la realització d'activitats, estudis i organització de jornades, congressos i conferències, adreçades a la promoció industrial de les comarques lleidatanes.

Concretament, des de la Comissió de Promoció Industrial es vol impulsar nous sectors industrials emergents que ajudin a diversificar els sectors industrials actuals. **En aquest sentit, destacar l'impuls del Clúster de Bioproductes de les Terres de Lleida LLEIDABIOTECH.**

La tasca en matèria de promoció industrial també es concentra en **promoure nou sòl industrial a les comarques de Lleida** i identificar tota l'oferta existent per tal de facilitar la informació a les nostres empreses. En aquest sentit, la Cambra disposa de la base de dades **www.lleidasolindustrial.com** que conté tota l'oferta d'actuacions per comarques i municipis en aquesta matèria.

5.3.2. Activitats

5.3.2.1 Formació

Aquest darrer any, l'activitat del departament envers la Formació Empresarial s'ha adreçat bàsicament a dos aspectes fonamentals, d'una banda, organització de cursos MONO-GRÀFICS de curta durada que han cobert les necessitats de formació de les diferents àrees funcionals de l'empresa. D'altra banda, formació per a directius mitjançant cursos de llarga durada on s'analitzaven totes les àrees funcionals de l'empresa.

Hem dut a terme també i com ja és habitual l'organització d'un Programa d'Alta Direcció amb ESADE, concretament ha estat el Programa de Direcció General, amb un alt èxit de participació.

S'han dissenyat **2 Seminaris de MILLORA COMPETITIVA** adreçats a donar solucions concretes en aquelles problemàtiques més freqüents de l'empresa: planificació de la successió, organització, millora de la productivitat, quadre de comandament, etc.

Durant l'any 2009, s'han dut a terme un total de **33 cursos relacionats amb totes les àrees funcionals de l'empresa** així com també un total de **13 jornades informatives**.

Hem endegat un programa de **2 seminaris d'innovació** amb l'objectiu de sensibilitzar les empreses lleidatanes de la importància d'implementar sistemes de gestió de la innovació dins l'empresa.

RESUM DE CURSOS I JORNADES DUTS A TERME DURANT L'ANY 2009

	Núm. CURSOS	Núm. HORES	Núm. ALUMNES
CURSOS	33	522	303
JORNADES	13	32	62
SEMINARIS	4	42	116
TOTALS	50	596	481



5.3.2.2. Promoció

En aquest apartat la Comissió de Promoció Industrial ha cregut convenient **continuar treballant en el desenvolupament del Clúster dels Bioproductes de les Terres de Lleida**. Aquest projecte finançat per ACC1Ó a través de la línia de Clústers, ha identificat els membres que formen part del Clúster dels Bioproductes, les empreses i els centres de coneixement existent dins l'àmbit de la Cambra.

BENEFICIS de la Bio-indústria (Eco-indústria), globals i al Pla de Lleida.

Per què del desenvolupament d'aquesta indústria? La indústria dels bio-productes tindrà un impacte beneficiós en tres àmbits importants:

1. MILLORA EN EL MEDIAMBIENT

L'ús de la biomassa, contribuirà a la reducció de l'efecte hivernacle, per la reducció de les emissions de CO₂. El balanç d'emissions de CO₂ serà sostenible, el CO₂ que aquests productes emeten és el CO₂ que prèviament han captat les plantes (aquests productes ajudaran a assolir els objectius del Protocol de Kyoto que la UE han de complir).

L'origen vegetal de tots aquests productes fa que siguin biodegradables, la qual cosa significa que l'impacte mediambiental durant tot el cicle de vida d'aquests productes és menor que en els d'origen fòssil.

2. REDUCCIÓ EN LA DEPENDÈNCIA ENERGÈTICA I DE MATÈRIES PRIMERES

L'ús de matèries primeres renovables, com alternativa a l'ús del petroli, reduirà el consum de recursos fòssil i per tant, reduirà la dependència energètica que els països desenvolupats tenen (UE, i especialment Espanya).

3. MILLORA I TRANSFORMACIÓ DE ZONES AGRÀRIES (AVANTATGES PLA DE LLEIDA)

Per un altre costat, aquesta nova tecnologia pot estimular l'economia rural mitjançant:

La **creació de nous mercats per als cultius agraris**, els denominats, **cultius no alimentaris - non food crops**.

La **implantació de plantes de transformació de la biomassa produïda**, (les futures BIOREFINERIES). La implantació de les plantes de transformació en les zones de producció de la biomassa garantirà menors costos de transformació (p.e. reducció de costos logístics).



4. NOVES LÍNIES DE RECERCA PER LA NOSTRA UNIVERSITAT:

El fet de desenvolupar un nou sector industrial fonamentat amb la Biotecnologia Blanca ha d'obrir un ventall d'oportunitats a la nostra Universitat en diferents àmbits: Nous tipus de conreus energètics, línies de recerca en diferents aspectes com biotecnologia, enginyeria de processos, etc.

5.3.3. Actuacions realitzades en el clúster Lleida Bio-tech en el 2009

L'any 2009 ha estat un any de consolidació i creixement del projecte de clúster LLEIDABIOTECH, en aquests moments ja disposem d'un total de 19 empreses membres i un total de 9 centres tecnològics i de coneixement.

La missió del Clúster és la següent:

- Promoure la creació d'indústries de bioproductes a la regió i àrea d'influència
- Fomentar la cooperació entre empreses i centres tecnològics
- Proveir de serveis de coneixement d'ajuda a les empreses, emprenedors
- Promoure el llançament i execució de projectes d'R+D+i
- Liderar la promoció de la regió com a una bioregió (nacional i internacional)

Les actuacions realitzades al llarg de l'any han estat les següents:

1. JORNADES PER PROMOCIONAR LA BIOTECNOLOGIA BLANCA A LES EMPRESES

1.1. Valorització dels Subproductes a través de la biotecnologia Blanca

Ponents: Sra. Mercè Balcells (DbA - UdL)
Sr. Manel Portero (Nutren - UdL)

Objectius:

- Donar a conèixer les oportunitats de valorització dels residus/subproductes de les empreses agroalimentàries lleidatanes.
 - Presentar un projecte de recerca concret participat entre empreses i centres tecnològics especialitzats en la valorització de subproductes a través de la biotecnologia.
- Fomentar la interacció entre empreses i centres tecnològics.



1.2. Els bioplàstics alternativa per les empreses

Ponent: Sr. Josep Castells (IUCT)

Objectius:

- Presentar les oportunitats i avantatges comparatives que suposa la utilització dels bioplàstics dins el procés productiu de les empreses usuàries i com a estratègia de diversificació de les empreses productores.
- Conèixer la visió de l'administració envers l'ús dels plàstics.
- Proposta d'un projecte d'innovació d'utilització dels bioplàstics a les empreses

1.3. El biogàs i la seva evolució amb la biotecnologia

Ponents: Sr. Àngel Porta (Ecobiogas)
Sra. Laia Sarquella (ICAEN)
Sr. Salvador Puig (GESFER, Consorci de Gestió i Fertilització de Catalunya -DARP-)

Objectius:

- Presentar les potencialitats reals del biogàs com una font d'energia renovable i alternativa al sector industrial, agrícola-ramader i municipal de residus.
- Conèixer la visió present i de futur de l'administració i els ajuts existents.
- Que els participants puguin adonar-se de la viabilitat d'una planta de biogàs a les seves instal·lacions.

1.4. Jornada Informativa: "Línies d'ajut per a la promoció de l'eficiència, l'estalvi energètic i les energies renovables"

Ponents: Sr. Joan Josep Escobar (Cap de Relacions Institucionals de l'Institut Català d'Energia)
Sra. Mariona Coll (Cap d'Unitat de Coordinació Àrea d'Estalvi i Eficiència Energètica de l'Institut Català d'Energia)
Sra. Marta Tudel (Tècnic. Àrea d'Energies Renovables de l'Institut Català d'Energia)

Objectiu:

- Donar a conèixer la línia d'ajuts i subvencions que promou l'Institut Català d'Energia (ICAEN) en l'àmbit de l'eficiència, l'estalvi energètic i de les energies renovables.



1.5. Jornada Tècnica: “Noves biomasses i sistemes de conversió energètica”

Ponents: Sr. José Cueva (Ingenieria Oro Verde)
Sr. Xavier Flotats (Giro)
Sr. Joan Carles Fernández (Econotermia)
Sr. Xavier Elías (Director de la Borsa de Subproductes)

Objectius:

· Analitzar les possibilitats de valorització de la Biomassa.
Presentar el llibre “Reciclaje de residuos industriales, residuos sólidos urbanos y fangos de depuradora”.

1.6. Taller d’innovació: “Com implementar una estratègia guanyadora en l’empresa”

Ponent: Sr. Joan Martí (Responsable de l’Àrea de Clústers d’ACC10)

Objectius:

· Donar a conèixer la importància de tenir una estratègia en l’empresa
· Ajudar a construir una estratègia guanyadora.

2. PROJECTE VALORITZACIÓ DE RESIDUS AGROALIMENTARIS AMB L’ÚS DE LA BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

Ojectiu: identificar a través dels Centres Tecnològics DbA i Nutren de la UdL, oportunitats en 5 empreses lleidatanes per la transformació dels seus subproductes amb l’ús de la biotecnologia en productes que generin valor.

Empreses Participants:

- Vall Companys
- Indulleida
- Moleva
- Copaga
- Actel

Centres Tecnològics participants:





3. PROJECTE APLICACIONS DELS BIOPLÀSTICS EN L'EMPRESA

Ojectius: Analitzar les possibilitats, a través d'un Centre Tecnològic com és IUCT, de l'ús dels bioplàstics en empreses lleidatanes. L'ús pot estar adreçat a millora de producte, millora de l'embalatge o d'altres usos industrials.

Empreses Participants:

- Narcís (Càrnica)
- Argal (Càrnica)
- Plusfresh (Distribució)

Centre Tecnològic participant:



4. MISSIONS TECNOLÒGIQUES

La Cambra ha volgut endegar un nou concepte de promoció. Es tracta de les Missions Tecnològiques on es pretén en un sector concret analitzar els avenços tecnològics que està tenint i els països que tenen el nivell de desenvolupament més elevat. Enguany s'ha començat per un sector que forma part del Clúster de Bioproductes "Lleida Biotech", concretament el sector de la bioenergia i s'ha realitzat una acció de Benchmarking aprofitant el marc de la Fira Agritechnica de Hannover i de la invitació que l'Agència Alemanya d'Inversions va fer a les empreses del clúster.

Dates: 9,10 i 11 de novembre de 2009

Lloc: Hannover (Alemanya)

Objectius:

- Conèixer l'Estat del sector de la bioenergia a Alemanya.
- Conèixer "in situ" projectes de biogàs i biomassa.
- Fomentar la cooperació tecnològica entre les empreses lleidatanes i alemanyes.
- Augmentar els intercanvis comercials.
- Desenvolupar el coneixement tecnològic de les nostres empreses.

Visites i accions realitzades:

- **9/11/09** Workshop. "State-of-Art and future potentials of the German bioenergy market". Michael köttner, Director del Centre de Competència Internacional de Biogàs i de Bioenergia (GERBIO)

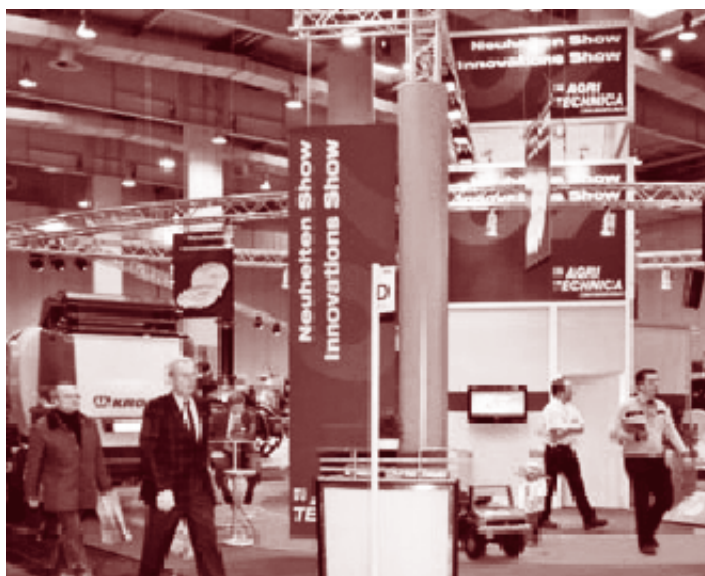


- **10/11/09** Visita a la població de Jühnde: primera població alemanya que es subministra amb biomassa (electricitat i calefacció)



*Planta de biogàs a la població de Jühnde (Alemanya).
Nov. 2009.*

- Visita guiada pel Parc de l'Energia "Oehmer Feld":
 - 71 Ha de Parc d'Activitats empresarials.
 - El Parc genera la seva pròpia energia per a cobrir la demanda a través del biogàs (1,5MW) i una planta de Biomassa.
- **11/11/09:** Agenda tancada d'entrevistes amb empreses alemanyes dins el marc de la Fira Agritechnica



*Fira Agritechnica
(Hannover - Alemanya).
Nov. 2009.*

**Membres Participants:**

- TUCME (Enginyeria)
- Centre Tecnològic GIRO
- INVINTIA
- IMS Renovables
- Prodesa Medioambiente, SL
- BIOVEC (Enginyeria Ambiental)
- Cambra de Comerç de Lleida

Principals conclusions:

- 4.600 Plantes de Biogàs instal·lades a Alemanya.
- 1.740 MW de potència Elèctrica instal·lats.
- Alemanya disposa d'un elevat Know How en tecnologies de fermentació.
- El 46% de la biomassa utilitzada en els digestors de biogàs prové de conreus energètics (país...)
- Costos raonables de connexió a la xarxa elèctrica.
- Alt coneixement en sistemes d'automatització i control.



REUNIONS DE LA COMISSIÓ DE PROMOCIÓ INDUSTRIAL DE LA CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ I INDÚSTRIA DE LLEIDA

Data: 4 de març de 2009

Hora: 13.00 h.

Lloc: Cambra de Comerç de Lleida

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior
2. Selecció guardonats als PREMIS CAMBRA 2009 a la INDÚSTRIA I ELS SERVEIS.
3. Seguiment de projectes:
 - 3.1 "Treballar en temps de crisi"
 - 3.2 "Generar idees i projectes d'innovació dins l'empresa"
4. Altres assumptes arribats amb posterioritat.
5. Torn obert de paraules

Data: 3 de setembre de 2009

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior
2. Avantprojecte de pressupost de la Comissió per l'any 2010.
3. Projecte de Valorització dels subproductes o residus agroalimentaris amb l'ús de la Biotecnologia en 5 empreses lleidatanes.
4. Informe de les activitats previstes de dinamització del Clúster d'Indústries de Bio productes -Lleida Biotech-.
5. Informe de les actuacions realitzades en la Comisión de Industria y Energía del Consejo Superior de Cámaras.
6. Altres assumptes arribats amb posterioritat.
7. Torn obert de paraules.



COMISSIÓ D'INDÚSTRIA I ENERGIA DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO.

La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i molt concretament el seu President, Sr. Joan Simó i Burgués, presideix en aquesta nova legislatura la *Comisión de Industria y Energía del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España*.

Les línies estratègiques de la Comissió per aquesta legislatura són les següents:

- **Funció Consultiva del Consejo Superior de Cámaras en tots aquells aspectes relacionats amb els temes d'indústria i Energia.**
- **Posicionament del Consejo respecte la Política Energètica necessària per al desenvolupament empresarial en aquest segle XXI.**
- **Funció informativa respecte a tots aquells aspectes que concerneixen a temes industrials i energètics.**
- **Funció divulgativa d'intercanvi d'experiències, transferència de tecnologia i Benchmarking entre empreses i Cambres.**
- **La promoció de la simplificació i desregulació administrativa de les empreses.**

Les reunions mantingudes amb els seus respectius ordres del dia han estat les següents:

Data: 9 de juliol de 2009

Lloc: Cámara de Comercio de Córdoba

Orden del día de la reunión de la Comisión:

1. Bienvenida
2. Presentación proyecto apoyo a la diversificación sectorial industria auxiliar de automoción
3. Presentación documento "Propuesta de las Cámaras ante la crisis". D. Gonzalo Solana. Adjunto al Presidente. Consejo Superior de Cámaras.
4. La liberalización de las tarifas eléctricas. D. Alfredo Rodríguez. Director de Endesa en Málaga.
5. Varios:
 - Informe sobre la simplificación de los trámites administrativos para las empresas
 - Documento diagnóstico y propuestas industria y energía 2009
6. Ruegos y preguntas



19.30 h **Finalización de la reunión**

21.30 h **Cena** ofrecida por la Cámara de Córdoba

Día 10 de julio:

09.00 h Salida en autobús hacia El Cabril desde el Hotel AC (Córdoba)

10.30 h Llegada al Almacén Centralizado de El Cabril

Bienvenida: D. José Alejandro Pina. Presidente de ENRESA.

Presentación en el Centro de Información: D. Carlos Pérez Estévez. Director de El Cabril.

Recorrido zona de maquetas e interactivos.

11.30 h Visita a la instalación para ver los distintos procesos de la gestión

14.00 h Comida en Residencia

15.30 h Salida hacia Córdoba



5.4. Comissió de Turisme

En el decurs de l'any 2009 s'ha col·laborat en els següents projectes:

5.4.1. Estudis

Estudi encarregat per la Cambra de Comerç sobre la competitivitat del turisme de muntanya. Anàlisi comparatiu de les destinacions Vall d'Aran, Lleida, Girona, Osca i Andorra.

L'objectiu d'aquest estudi se centra justament en aquest aspecte, conèixer la realitat del fenomen turístic al Pirineu lleidatà en contraposició als competidors més propers: els Pirineus de Girona, Osca i Andorra. Una anàlisi que s'ha realitzat a partir d'establir dades comparatives entre els diversos territoris, que aportin informació clara, específica i ens situïn els Pirineus lleidatans dins dels seu context actual. Per aconseguir aquest objectiu s'han analitzat els següents aspectes:

- Dades socioeconòmiques
- Infraestructura turística
- Visitants
- Infraestructures de comunicacions
- Pressupostos i inversions

L'estudi s'ha centrat en **l'anàlisi de la competitivitat turística de diverses destinacions de muntanya** a partir d'un conjunt de variables mesurables i quantitatives a nivell econòmic, d'activitat turística i infraestructures. Les destinacions analitzades han estat la Val d'Aran, Pirineu de Lleida, Pirineu d'Osca, Pirineu de Girona i Andorra.

Val d'Aran i Andorra es concreten com a les principals destinacions de turisme de muntanya del total del conjunt analitzat pel pes del sector serveis dins l'economia, la dotació d'allotjament turístic, hotelera principalment, i el nombre de visitants.

En els darrers anys s'observa una tendència a nivell general **d'aparició de noves destinacions turístiques**, nous punts d'atracció de visitants, i un **creixement del pes del sector serveis en el conjunt de l'economia dels territoris de muntanya**.

S'identifica una tendència diferenciada en el desenvolupament turístic: les destinacions consolidades com la Val d'Aran i Andorra tendeixen a creixements moderats i una tendència a l'estancament, enfront percentatges elevats de creixement en destinacions emergents, principalment les comarques del Pirineu d'Osca.



Algunes dades concretes:

- El percentatge **d'afiliats al sector serveis** a la Val d'Aran és del 78% i a Andorra del 79%, amb un creixement del total d'afiliats al sector serveis del 5,8% i 8,4% respectivament en el període 04-08, enfront **creixements superiors al 29% al Sobrarbe, Alto Gállego, Ribagorza i Pallars Jussà.**
- El **pes del VAB del sector serveis a la Val d'Aran és del 82,59%**. La mitjana en el conjunt de Catalunya és del 68,28%, i a Aragó del 60,1%.
- **La Val d'Aran no participa en la dotació d'allotjament de turisme rural.**
- En l'**allotjament hotelier, Val d'Aran i Andorra se situen en la primera posició**, però pren rellevància l'evolució en el nombre de les **places d'allotjament hotelier en el cas de les comarques aragoneses, amb increments entre el 121% i el 231% en el període comprès entre els anys 2001 i 2008.**
- En relació a l'**allotjament hotelier**, en el conjunt de comarques i destinacions del Pirineu d'Osca, de Lleida i de Girona, **la Val d'Aran representa el 17,60% del total de viatgers i el 25,35% del total de pernотacions**, sense tenir en compte les dades andorranes. En el període **2000- 2008** en el cas del **Pirineu català i Andorra hi ha un estancament**. En el cas de la **Val d'Aran augmenten en un 15% el nombre de viatgers i en un moderat 4% el nombre de pernотacions**, però altra vegada cal destacar el **creixement tant en el nombre de viatgers, com de pernотacions, del Pirineu d'Osca, que assoleixen gairebé el 40%.**
- La **dotació de xarxa viària** en termes absoluts mostra una **clara diferència entre les províncies d'Osca (4.247 km.), respecte Girona (2.505 km) i Lleida (2.873 km.)**. En el període **2000 – 2007**, la variació en els kilòmetres de carretera ha estat molt poc significatiu en els casos de Lleida i Girona, però, per contra, **la dotació de carreteres de la província d'Osca ha augmentat un 30%.**

Pel que fa a **la mitjana de km de carreteres per km² de superfície del territori**, la que compta amb una major dotació és **Girona, amb 0,423km**, seguida **d'Osca amb 0,271km** i finalment **Lleida, amb 0,236 km**. Ara bé, si tenim en compte les **dades de població i, per tant d'ús i trànsit en aquestes carreteres, les dades varien significativament**. **Girona és la que suporta una major densitat, amb 291,81 habitants** per km de carretera, **Lleida suposa la meitat, amb 148,27 habitants**, mentre que **Osca és la que suporta una menor densitat de trànsit, realment molt baixa, amb 52,97 habitants per km de carretera.**

Pel que fa a les **inversions totals** (Estat, Generalitat de Catalunya, Gobierno de Aragón i Diputacions) **en el conjunt de la xarxa viària per províncies**, entre els anys 2005 i 2008, Lleida és la que ha rebut una major inversió, amb 772.507 milers d'euros, seguida de Girona, amb 699.189 milers d'euros i Osca amb 410.813 milers d'euros.



Finalment, pel que respecta a **les inversions** en termes generals que s'han realitzat en el territori, seguint les dades del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya, en quant a **la inversió real liquidada per la Generalitat i la seva distribució per comarques en els darrers 10 anys, s'observa una gran diferenciació entre comarques**. Si bé en termes absoluts, la inversió realitzada a la Val d'Aran és la tercera més baixa realitzada a les comarques pirinenques analitzades, la inversió per habitant se situa propera a la mitjana d'aquestes comarques (7,23 i 8,04 respectivament).

5.4.2. Viatge a Aix Provence

El 21, 22 i 23 d'octubre, dins del Pla d'actuacions pel segon semestre de l'any, la Comissió de Turisme organitza un viatge de prospecció a la ciutat de Cezanne, **Aix en Provence**, per analitzar les fórmules de treball en el sector turístic i el desenvolupament d'una ciutat envers un personatge il·lustre. Durant els dos dies es van visitar empreses agroalimentàries, com la fàbrica de Calissons, un molí d'oli en mans d'una cooperativa, una fàbrica de gran reconeixement mundial com és l'Occitane en Provence, de productes de perfumeria i cosmètica amb més de 1200 botigues arreu del món.

La visita més rellevant va ser a **l'Oficina de Turisme d'Aix en Provence** i el seu director, el Sr. Henri Pons. Les característiques de l'Oficina de Turisme són molt diferents a les dels nostres territoris, ja que la llei els permet autofinançar-se.

La norma bàsica és la COMERCIALITZACIÓ. L'oficina disposa d'una central de reserves a disposició d'agències de viatges i públic en general. Servei de guies i servei de convention bureau, amb un centre de congressos complet on l'Oficina organitza els esdeveniments des de l'entrega de documentació fins a l'organització integral segons demani el client. Botiga de marxandatge, venda d'entrades, tiquets, etc.

Els costos totals de l'Oficina són set milions d'euros, d'on tres milions són recursos propis, basant-se amb els tres pilars de: promoció, relacions públiques i comercialització. L'Oficina de Turisme funciona des de l'any 1986, des de llavors, Aix en Provence ha vist créixer de 1800 a 3000 places hoteleres fins arribar amb un 70% d'ocupació durant l'any.

Tots els establiments inclouen a la factura final una taxa destinada a finançar el manteniment de l'Oficina de Turisme.

En aquests moments, hi treballen més de 45 persones, de les quals 25 són guies, 4 informàtics, 12 informadors i 4 administratius, més els caps.

Per la comercialització exterior uneixen esforços amb la ciutat més propera, Marsella, sota la marca "Provence", ja que majoritàriament el turista d'Aix procedeix de la mateixa França amb un 60%, Anglaterra i USA, Alemanya, Bèlgica i Japó.



Una de les raons del bon funcionament de l'entitat és que l'activitat econòmica d'Aix està gestionada amb gremis i associacions que tenen veu i opinió alhora de treballar conjuntament amb el municipi i l'Oficina de Turisme.

El resultat de la visita va ser del tot profitós i ara es treballarà al territori per extreure'n idees i aplicar-les, com lluitar per millorar la propera llei d'oficines de Turisme de Catalunya.



5.4.3. Presentació de l'estudi reptes i oportunitats per al turisme de les comarques lleidatanes

Estudi encarregat per la Comissió de Turisme de la Cambra, amb l'objectiu de conèixer l'adequació de l'oferta existent a Lleida enfront a la demanda i les tendències actuals del turisme, i establir les línies de millora que garanteixin un desenvolupament sostenible i de qualitat a nivell econòmic, social i mediambiental a mig i llarg termini.

LOCALITAT	DATA	LLOC
SORT	20 de juliol	Consell Comarcal
VIELHA	29 de juliol	Oficina Turisme
EL PONT DE SUERT	29 de juliol	Consell Comarcal
TREMP	15 de setembre	Delegació de la Cambra
LA SEU D'URGELL	15 de setembre	Delegació de la Cambra
MOLLERUSSA	21 de setembre	Delegació de la Cambra
LES BORGES BLANQUES	21 de setembre	Consell Comarcal
CERVERA	22 de setembre	Delegació de la Cambra
BALAGUER	5 d'octubre	Delegació de la Cambra
SOLSONA	5 d'octubre	Delegació de la Cambra





5.4.4. Comissions de Turisme

Tal com hem comentat en l'apartat introductori d'aquesta memòria, d'assumpes de turisme, la coordinació e integració d'esforços ha de ser un element clau en qual-sevol model de promoció. Per aquesta raó la Cambra de Comerç de Lleida articula el seu sistema de treball mitjançant:

- La Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida, com a instrument que recull a representants empresarials lleidatans del sector, definint-se en aquesta Comissió les directrius en matèria turística que ha de seguir la Cambra de Comerç de Lleida.
- La Comissió de Turisme del Consell General de Cambres de Comerç de Catalunya, que com a organisme d'àmbit català analitza i estableix les actuacions a realitzar en la defensa i promoció dels interessos de les empreses catalanes vinculades amb el sector turístic.

5.4.5. Línies estratègiques per a l'exercici 2010

Finalment, cal esmentar que en la Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida, es va definir el **Pla d'activitats de promoció i serveis pel sector turístic per l'any 2010** de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i que en línies generals queda definit d'acord a les següents línies de treball:

- Manteniment de la Col·laboració institucional en aquells projectes que ens siguin plantejats en benefici de l'oferta turística de Lleida.
- Manteniment de les aportacions econòmiques a la Federació d'Hostaleria i Lleida Convention Bureau.
- Potenciar la secció de turisme dins la Web de la Cambra de Comerç de Lleida.
- Incloure un nou Servei de la Cambra de Diagnòs individuals a empreses turístiques.



5.5. Ordenació del Territori

La Comissió d'Ordenació del Territori té com a tasca prioritària actuar de "lobby" davant de les Administracions per tal de defensar les infraestructures existents a la nostra demarcació que poden ser prioritàries per l'interès econòmic i social de les nostres terres.

La Comissió ha de proposar la realització de noves infraestructures necessàries pel desenvolupament de les comarques lleidatanes.

La Comissió duu a terme:

- Gestions davant els organismes corresponents de la Generalitat i de l'Administració Central per la millora de les infraestructures de la nostra demarcació.
- Promou estudis, informes i peticions per la millora dels serveis públics i de qual-sevol infraestructura que representi una potenciació de l'activitat econòmica de les nostres terres.
- Participa en les reunions de la Comissió d'Infraestructures del Consell de Cambres de Catalunya i n'ostenta la Presidència de la Subcomissió d'Urbanisme i Construcció.

REUNIONS DE LA COMISSIÓ D'ORDENACIÓ DEL TERRITORI DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA

La Comissió d'Ordenació del Territori de la Cambra s'ha reunit les següents dates amb els ordres del dia següents:

Data: 4 de setembre de 2009

Hora: 11.30 h

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Avantprojecte de pressupost de la Comissió per l'any 2010
3. Situació actual i perspectives de futur de l'Aeroport d'Alguaire, a càrrec del **Director General de Ports i Aeroports, Sr. Oriol Balaguer.**
- 4.- Altres assumptes arribats amb posterioritat.
- 5.- Torn obert de paraules.



REUNIONS DE LA COMISSIÓ D'ORDENACIÓ DEL TERRITORI DEL CONSELL DE CAMBRES DE CATALUNYA

La Cambra de Comerç de Lleida, ostenta des de la legislatura actual 2006-2010, la Presidència de la Subcomissió d'Urbanisme i Construcció dins la Comissió d'Ordenació del Territori del Consell General de Cambres.

Data: 23 de gener de 2009

Hora: 10.00 h

Lloc: Cambra de Comerç de Terrassa

Ordre del dia:

10.00 h Recepció dels assistents.

10.30 h Trobada conjunta de la Comissió d'Ordenació del Territori.

11.00 h Reunions de les Subcomissions:

- Subcomissió d'Infraestructures
- Subcomissió de Transports
- Subcomissió d'Urbanisme

12.00 h Trobada conjunta de la Comissió d'Ordenació del Territori. Conclusions.

12.45 h Cloenda de la Comissió d'Ordenació del Territori.

13.00 h Visita Via Orbital B-40 (Quart Cinturó)

Data: 3 d'abril de 2009

Hora: 10.30 h

Lloc: Hotel la Vall d'en Bas (Joanetes)

Ordre del dia:

1. Aprovació de l'Acta de la sessió anterior.

2. Informes de membres de la Comissió:

- a. Obertura del Debat Públic sobre el Tren Alta Velocitat Montpel·lier-Perpinyà.
- b. Obertura a informació pública dels plans urbanístics derivats del Ferrocarril Orbital i del Ferrocarril Transversal.
- c. E9 - C16
- d. Eix Pre Pirinenc (C26)
- e. Aprovació ARES.

3. Ports

4. Projecte de Llei d'Aeroports. Adjudicació Aeroport Corporatiu.

5. Precs i preguntes.



Durant el decurs de la reunió es va realitzar l'acte d'inauguració del Túnel de Bracons.

Data: 12 de juny de 2009

Hora: 10.00 h

Lloc: Cambra de Comerç de Valls

Ordre del dia:

- 10.00 h Arribada dels assistents i inici de la reunió, a la seu de la Cambra de Comerç de Valls.
- 11.00 h Reunions de les subcomissions:
 - Subcomissió d'Infraestructures
 - Subcomissió de Transports
 - Subcomissió d'Urbanisme
- 12.00 h Reunió conjunta de la Comissió d'Ordenació del Territori.
- 13.00 h Visita a la cantera "La Ponderosa", propietat del membre del Ple de la Cambra de Valls Sr. Josep Rrodríguez. Un cop arribats a la cantera, es visitaran en autocar les instal·lacions de trituració i cribrat d'àrids i el procés de restauració integrada de la muntanya. Durant la visita es farà una voladura per veure el procés d'extracció d'àrids de la muntanya.
- 14.00 h Tornada a Valls i dinar al restaurant Masia Bou.

Data: 6 de novembre de 2009

Hora: 10.30 h

Lloc: Cambra de Comerç de Lleida

Ordre del dia:

1. Aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Informe del President.
3. Informació sobre la signatura, per part del Consell de Cambres, del Pacte Nacional d'Infraestructures.
4. Informació sobre les tasques desenvolupades en el si del Grup de treball de peatges sobre l'Eurovinyeta.
5. Debat de l'aigua i jornada del GTI4.
6. Assumptes arribats amb posterioritat a la tramesa de la convocatòria.
7. Torn obert de paraules.



En finalitzar la reunió tindrà lloc la visita a les instal·lacions de l'aeroport d'Alguaire, segons el programa adjunt.



Membres del Ple de la Cambra visitant les instal·lacions de l'Aeroport de Lleida - Alguaire



5.6. Creació d'empreses

Una de les línies estratègiques de la nostra Institució sempre ha estat la promoció de noves activitats comercials, industrials i de serveis de la nostra demarcació.

És en aquest punt on trobem el Departament de Creació d'Empreses, que ofereix, el **Servei de Creació d'Empreses**, que té com a finalitat difondre la cultura d'empresa, promoure l'esperit emprenedor, fomentar la creació de l'activitat empresarial, donar suport a la consolidació de la microempresa, petita empresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores. Aquesta àrea, està formada per tècnics i administratius, que donen servei i assessorament als nous empresaris, ajudant-los a donar els primers passos per iniciar el seu projecte de negoci.

El Servei de Creació d'Empreses, forma part del projecte *"Inicia per la creació d'empreses"* de la Generalitat de Catalunya. "Inicia" és una xarxa d'assessorament empresarial de la qual formem part un gran nombre d'entitats. Aquest nou projecte, disposa d'una plataforma web, que ofereix nous recursos tant a tècnics com a emprenedors. Dins el portal Inicia podem trobar informació, experiències i exemples englobats en tres apartats: motivació, creació i consolidació.

El Servei de Creació d'Empreses consisteix en un seguit de visites de l'emprenedor, concertades prèviament amb un Tècnic de la Cambra, qui l'assessorarà en l'acompliment i elaboració del **Pla d'Empresa**, donant-li suport i responent tots els dubtes que es puguin originar. Una vegada analitzats tots els aspectes rellevants a l'hora d'endegar el projecte, el Tècnic, amb el suport de l'emprenedor, realitzarà el **Pla Econòmic i Financer** del nou negoci, i per últim, si s'escau, es facilitarà el Certificat de Viabilitat.

Així doncs, els tècnics ajudaran a l'emprenedor a:

- Dissenyar el Producte/Servei
- Elaborar l'estudi de mercat
- Definir els recursos necessaris per portar a terme el projecte
- Definir la forma jurídica
- Elaborar el Pla Econòmic-Financer
- Cercar i Informar de les línies d'ajut més adients
- Informar de la Normativa Tècnica de Fabricació

La Cambra facilita informació i assessorament de:

- Tràmits administratius per a crear una empresa
- Formes jurídiques existents



- Obligacions Fiscals
- Anàlisi de la viabilitat del negoci
- Ajuts i Subvencions
- Proveïdors i Potencials Clients
- Finançament

L'assessorament que s'ofereix no es limita a un nombre d'hores determinat, sinó que serà el temps que precisi l'emprenedor o emprenedora en l'estudi i anàlisi del seu projecte empresarial.

L'atenció a la persona emprenedora, en tots els casos serà individualitzada, donant-li la confiança necessària per a l'exposició del seu projecte i atenent-lo amb la deguda reserva i confidencialitat.

Un dels objectius del Servei de Creació d'Empreses és facilitar a les persones emprenedores, que hagin obtingut el **Certificat de Viabilitat**, unes condicions de finançament avantatjoses per dur a terme les seves iniciatives empresarials, a través de les següents modalitats:

- Conveni de la Cambra amb "la Caixa"
- Conveni Autoempresa
- L'Institut Català de Finances (ICF)
- L'Institut de Crèdit Oficial (ICO)
- Fons Capital Risc

Dins el Servei, es van realitzant **accions de millora** i de formació i reciclatge pel personal. En el darrer any, s'ha realitzat una revisió del pla d'empresa, adequant-lo a les necessitats reals dels nostres emprenedors, s'ha reorganitzat el diagrama de fluxos del servei per tal de millorar l'eficiència del mateix i s'ha millorat la qualitat de la informació lliurada als nous emprenedors, informació que actualitzem any rere any amb les novetats fiscals, tributàries i de tràmits que van originant-se.

PROJECTE INICIA

Dins el projecte **Inicia't amb la Cambra**, el Servei de Creació d'Empre amb els objectius planificats pel 2008 i 2009:

- Contribuir a la creació i consolidació de projectes empresarials viables per a les comarques de Lleida.
- Ajudar a incrementar el teixit empresarial de les Terres de Lleida.





- Millorar la qualitat dels nous projectes empresarials del territori.
- Contribuir a la generació d'ocupació en l'àmbit d'influència de la Cambra.
- Potenciació de la formació empresarial dels nostres emprenedors.
- Foment de l'esperit emprenedor.

Els objectius i les accions dutes a terme, es resumeixen en les següents línies estratègiques:

1. Sensibilització i difusió de l'activitat emprenedora.
2. Assessorament i suport en el procés d'emprenedoria.
3. Seguiment del procés de consolidació de les empreses creades.
4. Formació dels emprenedors.

Amb aquestes noves línies d'actuació, el Servei de Creació d'Empreses, fa un pas endavant, i a part d'assessorar als emprenedors, realitzarà jornades, organitzarà xerrades d'experiències empresarials, farà un seguiment dels emprenedors que passin per la Cambra, per tal de conèixer la seva situació actual i necessitats, i realitzarà accions formatives i de benchmarking.

Pel que fa a la realització de jornades de foment de l'emprenedoria, cal destacar dos tallers organitzats a estudiants d'educació secundària, i dos més a estudiants universitaris, apropant d'aquesta manera la cultura empresarial als joves estudiants.

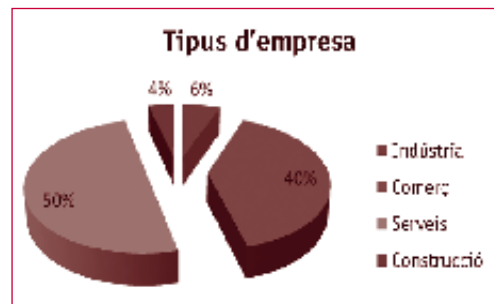
Dins del marc d'una jornada d'emprenedoria en el món rural, des del Servei de Creació d'Empreses de la Cambra, vam coordinar un taller sobre les necessitats financeres dels emprenedors rurals i les línies de finançament avantatjós existents per part de l'administració.

RESUM CONSULTES AUTOEMPRESA 2009

- | | |
|-------------------------------|-----|
| • Assessoraments | 130 |
| • Plans d'empresa finalitzats | 90 |

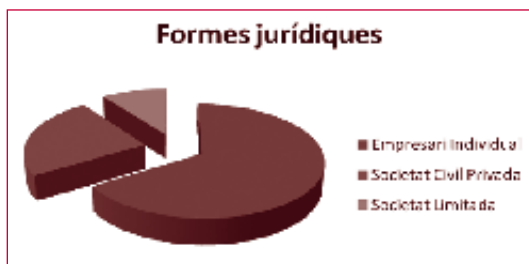


- Indústria
- Comerç
- Serveis
 - Serveis personals
 - Serveis a empreses
 - Altres serveis
- Construcció
- Agricultura



L'any 2009 ha sigut un any força productiu pel que fa a la realització de plans d'empresa i d'assessoraments, ja que s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 130 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i d'aquestes, 90 han realitzat tot el pla d'empresa i s'han beneficiat de la totalitat del Servei ofert.

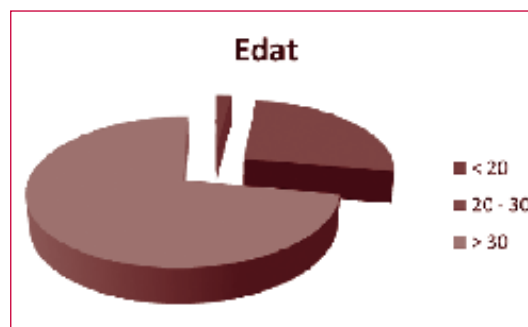
Pel que fa als sectors d'activitat de les noves empreses, la major part les podem classificar en els sectors de comerç i serveis, sent aquest segon el més important.



La forma jurídica més utilitzada pels emprenedors que realitzen el pla d'empresa amb nosaltres, és la d'empresari individual, no obstant, en cas de ser més d'un promotor, la forma jurídica escollida de manera majoritària és la de Societat Civil Privada (SCP).

Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen més de 30 anys, tot i que el percentatge de persones que tenen entre 20 i 30 anys és força elevat.

L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, que en molts casos supera de poc els 30 anys, encara que l'edat mitja s'ha incrementat darrerament.

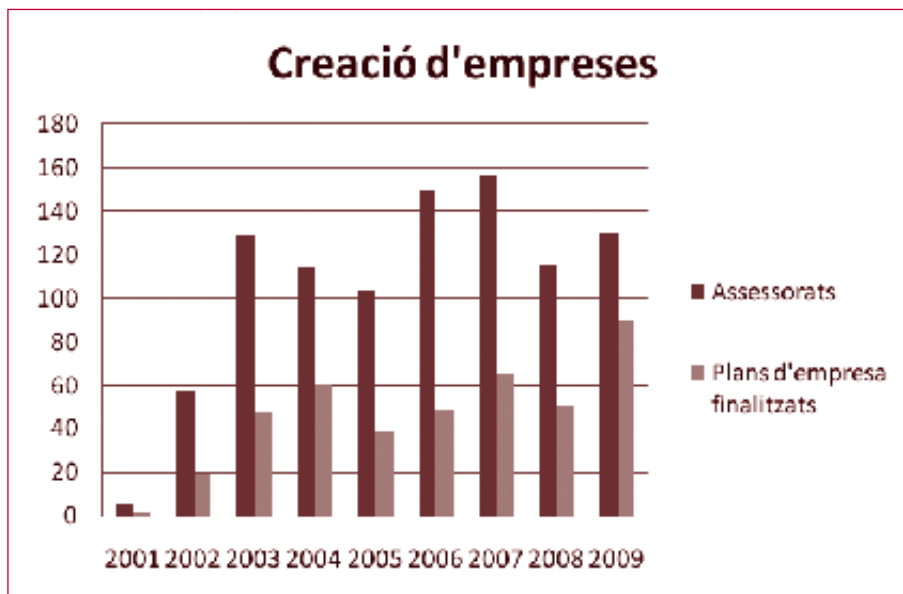




Pel que fa al sexe dels emprenedors, no trobem una diferència gaire significativa, tot i que el percentatge de dones que elaboren el seu pla d'empresa a la Cambra és més alt que el dels homes.

EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS

En el següent gràfic es mostra l'evolució de les persones assessorades i de les persones que han finalitzat el seu pla d'empresa, durant els últims anys.



Cal clarificar la diferència existent entre els assessorats i els plans d'empresa finalitzats, considerem un assessorat, una persona que ha concertat cita amb els tècnics del Servei de Creació d'Empreses per una consulta puntual, i que no ha realitzat el pla d'empresa; d'altra banda, amb els plans d'empresa finalitzats, tal i com indica el nom, estem parlant d'emprenedors que han rebut l'assessorament íntegre en l'acompliment del seu pla d'empresa i per tant l'han acabat.

Des del 2001, el 2009, ha sigut l'any on hem realitzat més plans d'empresa, fruit de la conjuntura econòmica actual i dels incentius a l'autoocupació. També podem observar, que ha sigut l'any on el percentatge d'assessorats que han finalitzat el seu pla d'empresa ha estat més alt, fet que demostra una major implicació dels emprenedors.



PUNT PAIT

El Departament de Creació d'Empreses, com a punt PAIT, punt d'atenció i inici de tramitació, ofereix als seus emprenedors la possibilitat de constituir la seva forma societària telemàticament. Des del 2003 l'única forma jurídica que es podia tramitar via Internet era la Societat Limitada Nova Empresa (SLNE), això va canviar el passat novembre, i a partir de llavors a part de la SLNE, també podem tramitar les Societats Limitades (SL). Aquest servei suposa un benefici econòmic, de temps i de tramitació per l'emprenedor, ja que els tràmits autonòmics i estatals es realitzen des de la Cambra, llavors, l'emprenedor únicament cal que es desplaci al notari i a l'ajuntament, en cas de ser pertinents tràmits municipals.

Els punts PAIT utilitzen el sistema de tramitació telemàtica (STT) del Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses (Circe), que és un sistema de tramitació d'expedients electrònics que, a través del Document Únic Electrònic (DUE), durà a terme l'intercanvi de la documentació necessària per la creació de l'empresa.

Aquest servei depèn de la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa, del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.



5.7. Comissió empresa familiar

En aquesta nova legislatura 2006-2009 s'ha creat la Comissió d'Empresa Familiar, per tal de donar suport a les Empreses Familiars de la demarcació, especialment en els processos de successió familiar de vegades molt traumàtics per al nostre teixit empresarial.

S'ha cregut convenient unir esforços amb l'Associació de l'Empresa Familiar de Lleida per tal d'anar plegats en la defensa i el suport a aquest tipus d'empresa tan arrelada a les nostres Terres.

Línies d'actuació de la comissió:

1. Estudiar la possibilitat de dissenyar i organitzar un TALLER ANUAL adreçat a analitzar els rols dels diferents membres de l'empresa familiar: unes sessions adreçades a la generació actual i unes altres a la generació vinent.

S'ha pensat que la impartició de les sessions pogués ser en algun indret que permeti activitats alternatives d'oci.

2. Organitzar una CONFERÈNCIA ANUAL amb un ponent de prestigi. Es tractaria d'establir com una activitat de caire permanent i anual, el portar una personalitat del món de l'empresa que s'hagi destacat per la seva tasca durant l'any. Aquesta activitat podria generar molt de prestigi dins l'àmbit de la societat lleidatana.
3. Proposar a les Delegacions de la Cambra de Comerç que estiguin interessades, un calendari de conferències de sensibilització de l'Empresa Familiar.

ACCIONS REALITZADES DURANT EL 2009:

A. JORNADES I SEMINARIS REALITZATS:

1. Jornada: "Els riscos actuals de l'Empresa Familiar"

Data: 7 de juliol de 2009

Ponent: Sr. Carlos Roy Darnaculleta. Soci-Director d'UNILCO

Lloc: Sala d'Actes Cambra de Comerç de Lleida

Assistents: 34

Programa:

Les Amenaces actuals de les Famílies Empresàries

- Pròpies
- Sobrevingudes

La importància d'una bona organització

- Esfera empresarial
- Esfera familiar



La identificació dels perills que puguin existir

- Familiars
- Empresarials
- De l'entorn

El tractament de riscos

- Mecanismes útils
- Suggestiments
- Possibles proteccions

Conclusions i Col·loqui

2. Taller “Els Greuges comparatius de l’Empresa Familiar”

Data: 24 de setembre de 2009

Ponent: Sr. Carles Arbesú. Family Business Consulting Group i professor de la Càtedra de l’Empresa Familiar a la Universitat d’Oviedo).

Lloc: Betula Alba (Pl. de la Creu s/n - Almacelles)

Assistents: 50

Programa:

1. Introducció. Igualtat i diversitat a la Família Empresària
2. Les fonts més comuns dels greuges comparatius
 - a. L'accés al treball i el desenvolupament professional
 - b. La retribució
 - c. La participació en el govern
 - d. La remuneració del capital i els dividends
 - e. La retribució “emocional”
3. Solucions

B. REUNIONS DE LA COMISSIÓ DE L’EMPRESA FAMILIAR:

Data: 8 de setembre de 2009

Lloc: Cambra de Comerç de Lleida

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l’acta de la sessió anterior.
2. Avantprojecte de pressupost de la Comissió per l’any 2010.
3. Situació actual de la Càtedra de l’Empresa Familiar.
4. Actuacions previstes durant el 2n. semestre.
5. Torn obert de paraules.



5.8. Departament de Legislació

El Departament d'Assessorament Jurídic té dos objectius principals:

- Un d'assessorar a l'electorat i l'altre, d'assessorament intern als altres departaments de la Cambra, així com també a Presidència i Secretaria.

5.8.1. Serveis

A. Assessorament Jurídic extern.

- Arrendaments urbans
- Contractes en general
- Legislació vigent (autonòmica i nacional)
- Qüestions jurídiques generals
- Temes fiscals

B. Assessorament Jurídic intern.

- Assessorament jurídic Presidència i Secretaria
- Estudi avantprojectes i projectes de Llei
- Assessorament jurídic als tècnics
- Estudi i propostes de resolució dels recursos i reclamacions que s'han presentat en relació a les quotes de la Cambra.
- Recull mensual de les disposicions legals que es refereixen al comerç i la indústria, que també se'n fa tramesa a les Delegacions de la Cambra.

5.8.2. Consultes

Majoritàriament es refereixen a temes d'arrendaments de locals de negoci, qüestions fiscals, constitució de societats, entre d'altres.

5.8.3. Activitats

5.8.3.1. Formació

Continuant la línia de l'any anterior i donades les importants modificacions legislatives en matèria tributària, tant en el sector del comerç com en el de la indústria, hem continuat organitzant el cicle de Conferències-Col·loqui i seminaris amb una gran participació dels sectors afectats.

Voldríem destacar que aquestes conferències-col·loqui han estat impartides per destacades personalitats vinculades a l'Administració Autonòmica així com de l'Administració Tributària, i també per professionals de gran prestigi dins del món jurídic.



5.9. Delegacions

5.9.1. Serveis

La Cambra per apropar-se més als comerciants i als empresaris de les comarques lleidatanes, disposa d'onze Delegacions Locals a les següents localitats:

- BALAGUER (La Noguera)
- CERVERA (La Segarra)
- LA POBLA DE SEGUR (El Pallars Jussà)
- LA SEU D'URGELL (L'Alt Urgell)
- LES BORGES BLANQUES (Les Garrigues)
- MOLLERUSSA (El Pla d'Urgell)
- EL PONT DE SUERT (L'Alta Ribagorça)
- SOLSONA (El Solsonès)
- TREMP (El Pallars Jussà)
- VIELHA (La Vall d'Aran)
- SORT (El Pallars Sobirà)

A càrrec de les quals hi ha un Delegat que assumeix la presidència de la Delegació.

El servei tècnic de la Cambra, realitza durant l'any una sèrie de visites a diverses Delegacions per tal d'organitzar i participar en les activitats convenients a les diferents demarcacions.

La finalitat i la raó de ser el Servei de la Cambra "Delegacions", és la coordinació de les activitats que es duen a terme a les Delegacions esmentades, així com fer d'enllaç entre les Delegacions i la Cambra de Comerç.



5.10. Informe: Ritme Econòmic

Donada la falta d'informació econòmica existent en les terres de Lleida, l'any 2007 es va creure oportú endegar una iniciativa conjunta entre l'Institut d'Estadística de Catalunya i les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrraga, amb la col·laboració de l'Observatori Econòmic de Ponent, que té com a objectiu analitzar la conjuntura econòmica de Lleida, mitjançant una publicació semestral: el **Ritme Econòmic**.

Així doncs, el Ritme Econòmic neix per aportar a tota la societat lleidatana, especialment als empresaris i agents econòmics, un major coneixement del marc econòmic actual i permetrà tanmateix, exemplar a exemplar, observar l'evolució de les variables, i per tant, el seguiment dels diferents paràmetres.

En el document Ritme Econòmic es pot trobar la tendència seguida per les empreses en el semestre estudiat, així com les expectatives previstes pel següent semestre per part dels agents econòmics enquestats. D'altra banda, en cada publicació s'inclouran aspectes d'actualitat per l'economia lleidatana.

L'informe s'ha estructurat de manera clara i entenedora, estructura que es seguirà cada semestre per tal d'ajudar al lector en la seva comprensió. Dividirem la informació en cinc grans blocs:

- Valoració del semestre estudiat.
- Expectatives immediates.
- Ús de la capacitat productiva industrial.
- Previsions de facturació.
- Preguntes d'actualitat.



Dins aquests blocs trobem les explicacions referents als mateixos, complementades amb gràfics i taules, intentant aconseguir d'aquesta manera una lectura àgil i entenedora. Altrament també es destaca el més interessant mitjançant titulars explicatius.

L'enquesta valora l'economia analitzant-la per sectors: indústria, construcció, comerç a l'engròs i al detall, i resta de serveis. Els temes industrials, per aconseguir una informació més acurada, també es presenten dividint la informació per subsectors, en aquest apartat trobem: indústria alimentària, indústria tèxtil, indústria del metall, extractives i transport, i indústria de la fusta, paper i altres.



El Ritme Econòmic, en definitiva, vol ésser una eina útil, que de manera gràfica i textual, reculli els fets i esdeveniments més importants del nostre entorn econòmic.

RESUM DE LES DADES MÉS IMPORTANTS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2009

En l'anàlisi de les dades, dividim l'any en dos parts, de gener a juny i de juliol a desembre, d'aquesta manera i després d'haver-se realitzat les trucades pertinents, obtenim les dades a l'agost i al febrer. És per aquest motiu que, en aquest tancament d'any 2009, únicament podem analitzar les dades extretes de l'enquesta del primer semestre de l'any.

Les dades a destacar són:

- Tendència negativa en la **marxa del negoci**, tot i què menys pessimista que en el darrer semestre de 2008.
- En aquesta taula, es mostren els principals resultats dividits per sectors:

Marxa del negoci	Augmenta	Es manté	Disminueix
Indústria	5,3	26,7	68,0
Construcció	1,8	36,4	61,8
Comerç a l'engròs i al detall	7,7	33,3	59,0
Resta serveis	5,5	41,4	53,1

- Tot i seguir la tendència de 2008, es milloren lleugerament els resultats anteriors.
- Observem que el sector industrial és el que més redueix el seu negoci front el semestre anterior.
- Analitzant els diversos sectors de manera separada, trobem la caiguda més important en les àrees d'obra privada i edificació residencial del sector de la construcció, dada contrària a l'obra pública on els resultats són més positius.
- El comerç a l'engròs i al detall i la resta de serveis, segueixen la tendència mostrada en l'anterior anàlisi.
- Una dada a destacar de manera generalitzada és el manteniment del nombre d'ocupats.
- Pel que fa a subsectors industrials, el que surt més ben parat és la indústria agroalimentària donat que suporta millor la crisi.



- Un concepte que ha ajudat a les empreses industrials són les vendes a l'exterior que, de manera generalitzada, s'han mantingut i no han decaïgut tant com ho han fet les vendes interiors.
- Les opinions sobre les **expectatives** pel segon semestre de 2009 presenten una certa estabilització, tot i que continuen reflectint la tendència baixista que presentaven el semestre anterior, encara que menys accentuada.

En aquest exemplar del Ritme Econòmic, es va creure oportú en les preguntes d'**actualitat**, parlar de dos infraestructures claus pel desenvolupament econòmic de les nostres terres: l'aeroport de Lleida- Alguaire i el Canal Segarra- Garrigues.

- Pel que fa a les respostes referents a la distribució dels productes de les nostres empreses mitjançant el possible servei de càrrega aèria de l'aeroport, la resposta no ha sigut gaire positiva, donat que les empreses encara no s'han plantejat aquesta possibilitat. Tot i això els productes que es consideren més competitius per aquesta distribució són la fruita i els olis, seguits de les carns.
- En les consideracions de la importància del Canal Segarra- Garrigues, la major part de les empreses el consideren una infraestructura molt important pel desenvolupament econòmic i rural de les terres de Lleida.



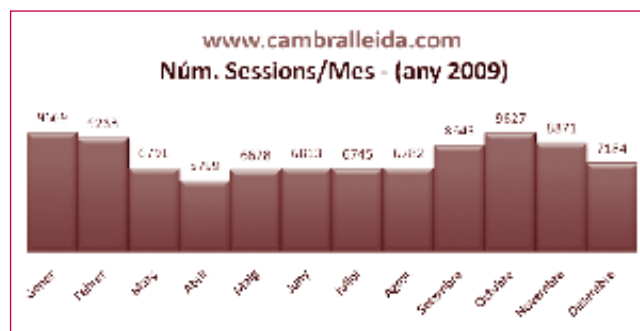
5.11. Tecnologies de la informació i de la Comunicació

Des de la Cambra de Comerç de Lleida confiem en les TIC (Tecnologies de la Informació i de la Comunicació) per tal de poder millorar els nostres serveis i ser més eficients en la nostra capacitat informativa i comunicativa.

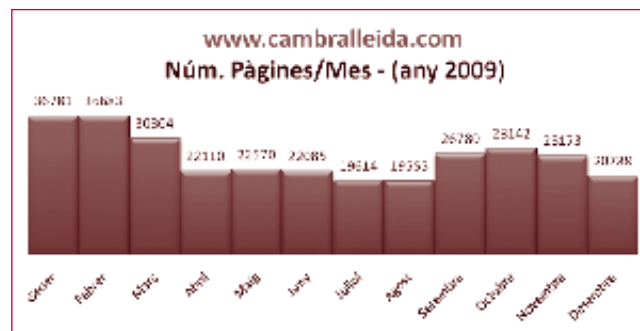
5.11.1. Pàgines Web (El vincle amb la Cambra a través d'Internet)

www.cambralleida.com: És una eina interessant per a poder arribar als nostres clients amb informació útil, serveis telemàtics amb disponibilitat permanent, una extensa informació dels serveis oferts, documents d'interès i tota l'oferta formativa i d'accions de promoció que organitzem.

Aquests són els gràfics de visites que s'han registrat durant l'any 2009:



És el nombre de vegades que s'ha entrat a la web.



És el nombre de pàgines que es consulta d'una mateixa web.

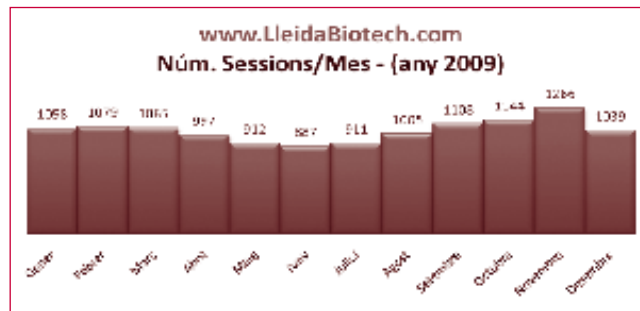
La utilitat de la nostra web **www.cambralleida.com** queda de manifest amb aquestes xifres, encara que hem tingut un promig de 67 sessions/dia menys a l'any 2009 en comparativa amb l'any 2008 en el que varem assolir un màxim històric.

L'apartat de formació de la web **www.cambralleida.com**, és el més visitat després de la pàgina inicial o portada. Es detecten als gràfics que els mesos de màxima afluència de visitants són els que es disposa de novetats en l'oferta formativa, ja que els programes formatius semestrals es publiquen al gener i al setembre.

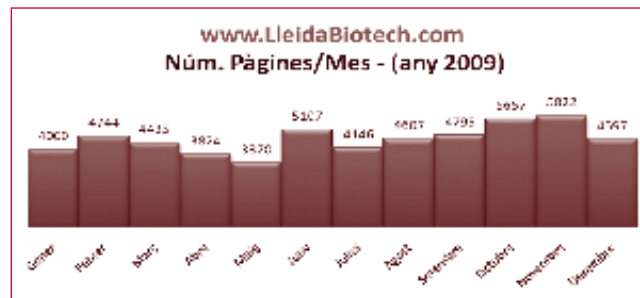


www.lleidabiotech.com: Web que es va posar en funcionament en el mes de maig de 2008 per a donar a conèixer el projecte “Clúster d’Empreses de Bioproductes” i les actuacions que s’estan duent a terme.

Aquests són els gràfics de visites que s’han registrat durant l’any 2009:



És el nombre de vegades que s’ha entrat a la web.



És el nombre de pàgines que es consulta d’una mateixa web.

El nombre de visites mensuals a la web **www.lleidabiotech.com** ha estat estable durant tot l’any 2009, amb una mitjana de 1000 sessions mensuals. La web vol continuar sent un element de promoció del “Clúster d’Empreses de Bioproductes (LleidaBiotech)” per tot el món, per aquest motiu s’ha definit l’anglès com a idioma de benvinguda a la web.

5.11 .2. Certificació Digital Empresarial “Camerfirma”

La Cambra de Comerç de Lleida ofereix el Servei de Certificació Digital Empresarial a través de la Signatura Electrònica Avançada i Reconeguda, proporcionada per Camerfirma (Entitat Certificadora de les Cambres de Comerç Espanyoles).

Amb la certificació digital empresarial es poden relacionar les **entitats** entre sí a través d'entorns telemàtics com ara **Internet**, de la manera més fidel possible, assegurant la **Identitat** de les parts, la **Privacitat** i la **Integritat** de les dades transmeses. També serveix per a **Signar documents** d'ofimàtica i generar **Facturació Electrònica**.

Certificats Digitals Generats l'any 2009

Tipologia de Certificat	Format del Certificat		
	Programari	Maquinari	TOTAL
Persona Física o de Vinculació amb Empresa	29	19	48
Persona Jurídica	99	3	102
Representant d'Empresa	5	21	26
Facturació Electrònica	1	0	1
TOTAL	134	43	177

Aquest any 2009 s'han generat 177 nous certificats digitals Camerfirma per empreses de la nostra demarcació i en total ja són 1457 els certificats digitals que ha emès la Cambra.

Al 2009 hi han hagut poques millores en l'oferta de nous serveis telemàtics que necessitin de la identificació electrònica empresarial i la necessitat de facturar de manera electrònica encara no s'ha imposat, fet que es tradueix en una baixa demanda de certificats digitals.

Es preveu que els propers anys, els usuaris estaran més familiaritzats amb aquesta tecnologia degut a que tothom disposarà del seu certificat digital de ciutadà ubicat a dins del seu DNI electrònic i la “e-administració” estarà més preparada per acollir nous serveis i tràmits que fins ara no es fan de manera telemàtica.



5.12. Relació de sales cedides durant el 2009

GENER

DIA

- 13 - DANONE
- 15 - ALCOFRUSE
- 20 - GAS NATURAL
- 22 - MANPOWER
- 29 - PLANTAL·LUS

FEBRER

- 2-6 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 09 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 10 - BARCKLAYS
- DEPARTAMENT DE TREBALL
- 11 - FEDERACIÓ COOP AGRÀRIES
- DEPARTAMENT DE TREBALL
- 12 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 13 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 25 - FEDERACIÓ DE COOP AGRÀRIES
- P. DE TURISME DE LA DIP. DE LLEIDA

MARÇ

- 04 - MANPOWER
- 09 - FEMAC
- 12 - BANKPIME
- ASSOCIACIÓ POLÍGON IND. ELS FRARES
- 18 - MULTICAJA
- 19 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 24 - FECOM
- PATRONAT CATALUNYA MONT
- ADIF
- 25 - P. DE TURISME DE LA DIP. DE LLEIDA
- ALLIANZE
- 26 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 30 - MANPOWER
- COBRA

ABRIL

- 14 - GRUPO CASTILLA
- 15 - ACC10
- 16 - BARCKLAYS
- 20 - PROMOCOM

MAIG

- 05 - COL. D'AGENTS DE LA PROP. IMMOBILIÀRIA
- 08 - P. DE TURISME DE LA DIP. DE LLEIDA
- 12 - RENFE
- 13 - COL. D'AGENTS DE LA PROP. IMMOBILIÀRIA
- 19 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - FEMEL
- 21 - LA GREMIAL
- 26 - PRESENTACIÓ GRAN SCALA
- 28 - COL·LEGI DE PERITS
- 29 - MANPOWER

JUNY


- 05 - RENFE
- COBRA
- 09 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- MULTICAJA
- 10 - GREMI DE JARDINERS
- 12 - COBRA
- 15 - EDULLESA
- 18 - PRODECA
- MULTICAJA
- COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 22 - COBRA
- 23 - LERIDANA DE APARCAMIENTOS
- 25 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 29 - COBRA

JULIOL

- 09 - ASSOCIACIÓ DE BENZINERES
- 15 - FEDERACIÓ DE COOP. AGRÀRIES

SETEMBRE

- 03 - SEMILLAS BATLLE
- 09 - SADA
- 21 - SADA
- ADIF
- 22 - SADA
- ADIF
- 23 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- ADIF

- 
- 24 - ADIF
 - 25 - ADIF
 - 28 - ADIF
 - 30 - ADIF

OCTUBRE

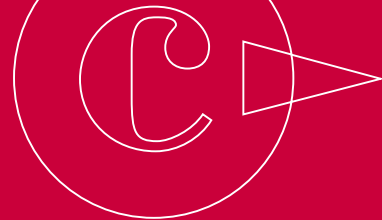
- 07 - FEDERACIÓ DE COOP. AGRÀRIES
- 08 - PATRONAT CATALUNYA MONT
 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 14 - MULTICAJA
- 19 - ADIF
- 20 - COBRA
 - ADIF
 - P. DE TURISME DE LA DIP. DE LLEIDA
- 21 - ADIF
- 22 - P. DE TURISME DE LA DIP. DE LLEIDA
 - ADIF
- 23 - ADIF
- 26 - ADIF
- 27 - SECOT
 - ADIF
- 28 - ADIF
 - YOLANDA POMÉS
- 30 - COBRA
 - REHABITEC

NOVEMBRE

- 11 - ADIF
- 12 - PORT DE TARRAGONA
- 16 - GREMI DE JARDINERIA
- 17 - NORMALITZACIÓ LINGÜÍSTICA
 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 18 - P. DE TURISME DE LA DIP. DE LLEIDA
- 25 - COBRA
- 26 - COBRA
 - FRILESA

DESEMBRE

- 01 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 02 - PATRONAT CATALUNYA MONT
 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 04 - ADIF
- 10 - P. DE TURISME DE LA DIPUTACIÓ DE LLEIDA
- 17 - ADIF
 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 18 - AGROALMENDRA
- 23 - COL·LEGI DE TITULARS MERCANTILS



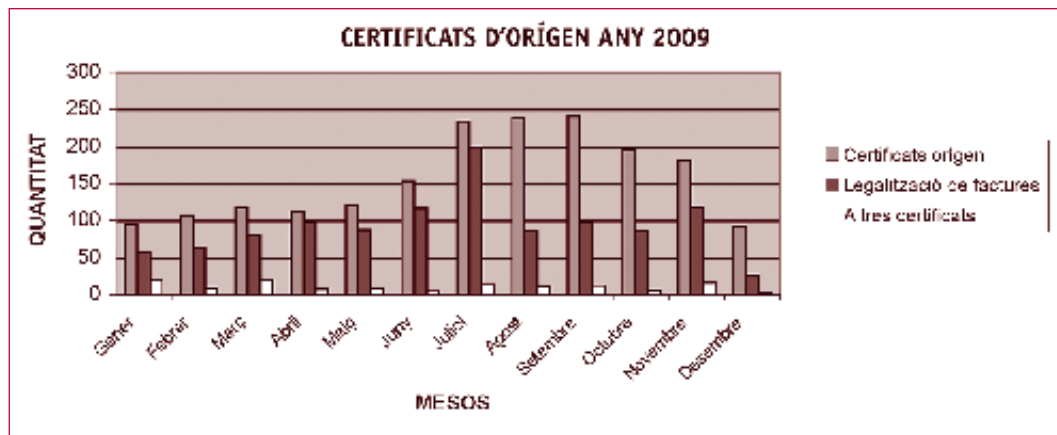
Serveis d'Informació Comercial



6.1. Certificats d'origen i altres documents de comerç exterior

RESUM CERTIFICATS D'ORIGEN ANY 2009

MESOS	Certificats d'origen Número	Legalització de factures Número	Altres certificacions Número
Gener	94	57	20
Febrer	107	63	9
Març	117	80	20
Abril	112	97	7
Maig	120	87	8
Juny	153	116	4
Juliol	234	199	13
Agost	238	85	11
Setembre	240	98	12
Octubre	195	85	6
Novembre	181	118	16
Desembre	92	26	3
TOTAL	1755	1111	129

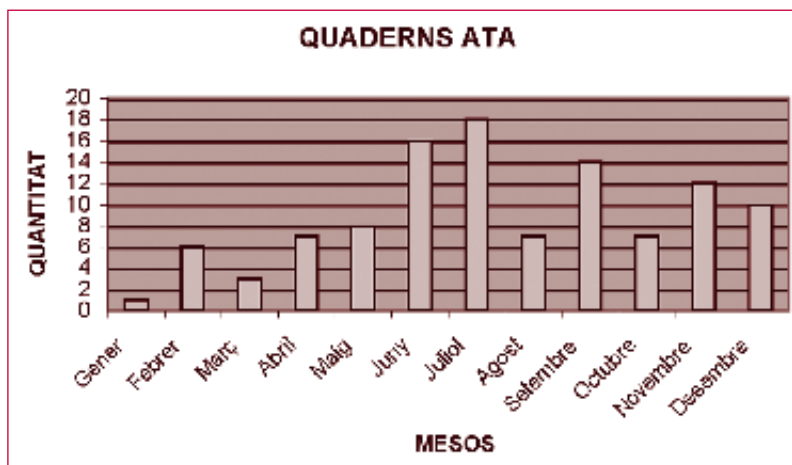




6.2. Quaderns ATA i relacions comercials

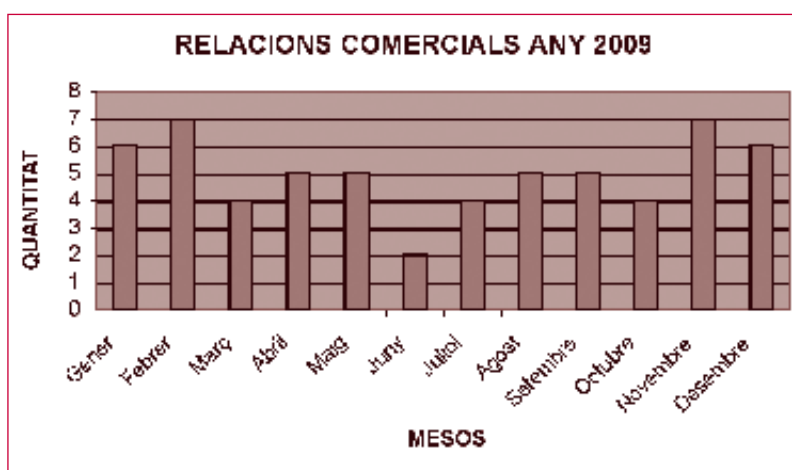
RESUM QUADERNS ATA ANY 2009

MESOS	TOTAL
Gener	1
Febrer	6
Març	3
Abril	7
Maig	8
Juny	16
Juliol	18
Agost	7
Setembre	14
Octubre	7
Novembre	12
Desembre	10
TOTAL	109



RELACIONS COMERCIALS ANY 2009

MESOS	TOTAL
Gener	6
Febrer	7
Març	4
Abril	5
Maig	5
Juny	2
Juliol	4
Agost	5
Setembre	5
Octubre	4
Novembre	7
Desembre	6
TOTAL	60



m e m ò r i a 2 0 0 9



Cambra de Comerç
de Lleida

Anselm Clavé, 2
25007 Lleida
Tel. 973 23 61 61
Fax 973 24 74 67
lleida@cambrasc.cat
www.cambralleida.com